



Centro Studi di Politica Internazionale

OSSERVATORIO NAZIONALE SULL'INCLUSIONE FINANZIARIA DEI MIGRANTI

IV RAPPORTO - 2015

PROGETTO COFINANZIATO DA



UNIONE EUROPEA

Fondo Europeo per l'Integrazione di cittadini di Paesi Terzi



MINISTERO
DELL'INTERNO

A cura di: Daniele Frigeri
Direttore CeSPI

progetto cofinanziato da



UNIONE EUROPEA

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



Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia

Quarto Rapporto - 2015

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).

Il presente Rapporto è stato realizzato sotto la direzione di Daniele Frigeri (Direttore dell'Osservatorio). Contributi di Daniele Frigeri (Analisi Lato Offerta), Giulio Giangaspero e Laura Squintani (Analisi Lato Domanda), Andrea Stocchiero e Isabella Corvino (Analisi Imprenditoria Immigrata), CRIF, Mariagloria Narilli, Patrizia Cella, Massimiliano Bratti, Luca De Benedictis, Gianluca Santoni (approfondimenti).

Hanno inoltre collaborato Barbara De Benedictis, Vittoria Antonelli, Luca Carnevale, Emanuela di Belardino –CeSPI, Luca Piazzi - ACLI, Angela Tanno, Chiara Provasoli e Serena Razzi - ABI.

Si ringraziano in modo particolare per la collaborazione nella raccolta e messa a disposizione di dati: le banche che hanno permesso la realizzazione dell'indagine e in particolar modo il Gruppo di Lavoro Interbancario "Inclusione finanziaria e sociale e relazione banche-migranti", Federcasse, Poste Italiane e Assofin.

Il presente Rapporto, insieme a tutta la documentazione prodotta dall'Osservatorio, è disponibile sul sito www.migrantiefinanza.it

L'Osservatorio ha inoltre sviluppato una Applicazione di educazione finanziaria **MoneyMize** disponibile nella duplice versione, per Android e iOS, sul sito www.moneymize.org

Per osservazioni e contatti potete scrivere a: osservatorioinclusionefinanziaria@cespi.it

Indice

INDICE	3
1. INTRODUZIONE	7
2. IL MODELLO MIGRATORIO E IL MERCATO DEL LAVORO	11
3. IL PROCESSO DI INCLUSIONE FINANZIARIA DEI CITTADINI IMMIGRATI	17
3.1 DATI DI SINTESI	17
3.2 ANALISI E EVOLUZIONE DEL FENOMENO	18
<i>Gli indicatori</i>	18
<i>La componente territoriale</i>	20
4. ANALISI DEL PROCESSO DI BANCARIZZAZIONE, SEGMENTO FAMIGLIE CONSUMATRICI	23
4.1 FAMIGLIE CONSUMATRICI E ACCESSO AL CREDITO	25
4.2 GRADO DI UTILIZZO DEI PRODOTTI FINANZIARI, SEGMENTO "CONSUMER"	29
4.3 IL CREDITO AL CONSUMO	33
4.4 MICROFINANZA E MICROCREDITO	39
<i>Box 1 – Fondo di garanzia per le PMI sulle operazioni di microcredito</i>	43
4.5 LE RIMESSE	44
<i>I costi di invio delle rimesse</i>	46
4.6 IL PROGETTO "COMMUNITY BANKING"	48
<i>La comunicazione e l'approccio inusuale</i>	49
<i>La nascita del progetto e l'individuazione del target</i>	49
<i>La metodologia</i>	49
<i>Una giornata da Social Business Manager</i>	50
<i>Alcune evidenze</i>	51
5. I COMPORTAMENTI ECONOMICI E FINANZIARI DEI MIGRANTI: L'INDAGINE 2014 DAL LATO DELLA DOMANDA	53
5.1 PRESENTAZIONE DEL CAMPIONE DELL'INDAGINE DAL LATO DELLA DOMANDA	53
5.2 L'INSEDIAMENTO IN ITALIA: IL PERCORSO MIGRATORIO, LA CASA, L'OCCUPAZIONE, IL TEMPO LIBERO	55
5.3 APPROFONDIMENTO: I LAVORATORI AUTONOMI	60
5.4 LA COMPOSIZIONE DELLA FAMIGLIA E IL PROGETTO MIGRATORIO	62
5.5 GESTIONE DEL PATRIMONIO E ALLOCAZIONE DEL RISPARMIO	63
<i>Gli investimenti</i>	64
<i>Reddito e risparmio</i>	69
<i>Un focus su una quota del risparmio: le rimesse</i>	74
<i>Approfondimento: le rimesse inviate con canali informali</i>	81

<i>Box 2 - Gli effetti della crisi economica sulla popolazione immigrata: alcuni dati di sintesi</i>	82
5.6 UNA PRIMA SINTESI SUL CONTESTO MIGRATORIO IN ITALIA	83
5.7 IL RAPPORTO FRA CITTADINI IMMIGRATI E ISTITUZIONI FINANZIARIE	84
5.8 IL PROCESSO DI BANCARIZZAZIONE	85
<i>Costruzione di un profilo di inclusione finanziaria</i>	95
<i>Box 3 – Carta d'identità del Profilo evoluto</i>	96
5.9 L'ACCESSO AL CREDITO	97
5.10 ELEMENTI DI VALUTAZIONE NEL RAPPORTO MIGRANTI – SISTEMA FINANZIARIO	100
<i>Box 4 – La finanza Islamica</i>	102
6. UN'ANALISI EMPIRICA DEL PROFILO DEI MIGRANTI CHE LAVORANO "IN NERO" IN ITALIA	105
6.1 L'ANALISI DESCRITTIVA DEL PROFILO DI COLORO CHE LAVORANO IN NERO	106
6.2 UN'ANALISI ECONOMETRICA CONFIRMATIVA DELLE CARATTERISTICHE DETERMINANTI	111
6.3 UN'ANALISI SULLE CONSEGUENZE ECONOMICO-FINANZIARIE DEL LAVORO IN NERO	115
6.4 L'INDICE SINTETICO DEL COMPORTAMENTO ECONOMICO-FINANZIARIO DEI MIGRANTI CHE LAVORANO IN NERO	117
6.5 ALCUNE CONSIDERAZIONI DI SINTESI	120
7. L'IMPRENDITORIA A TITOLARITÀ IMMIGRATA E IL CONTRIBUTO AL MADE IN ITALY	123
7.1 IL CONTESTO DI RIFERIMENTO	123
7.2 L'IMPRENDITORIA A TITOLARITÀ IMMIGRATA, UNO SGUARDO D'INSIEME	125
<i>Box 5 - L'artigianato sempre più composto da imprese di stranieri</i>	126
7.3 UN FOCUS SULL'IMPRENDITORIA A TITOLARITÀ STRANIERA IN ITALIA	127
<i>Natura giuridica</i>	128
<i>Area geografica</i>	128
<i>Settore merceologico</i>	129
<i>Focus sui 2 settori macroeconomici più rappresentativi</i>	130
Settore Edilizia	130
Settore Commercio al dettaglio	130
<i>Focus sulle 4 comunità con maggiore presenza</i>	131
Romania	131
Albania	131
Marocco	131
Cina	132
<i>Numero Dipendenti</i>	132
<i>Data di costituzione</i>	133
7.4 L'IMPRESA A TITOLARITÀ IMMIGRATA FEMMINILE	133
7.5 IL MADE IN ITALY	134
<i>Un'introduzione al tema</i>	134
<i>La definizione giuridica e il dibattito sulle norme</i>	135
<i>Distretti, internazionalizzazione e migrazioni</i>	137
7.6 IMPRENDITORIA E MIGRAZIONI: UNO SGUARDO ALLA LETTERATURA INTERNAZIONALE	141
7.7 IMMIGRAZIONE, IMPRENDITORIALITÀ STRANIERA E COMMERCIO INTERNAZIONALE	143
<i>Immigrazione ed imprenditorialità straniera</i>	144
<i>Immigrazione, imprese immigrate e commercio internazionale: il caso italiano</i>	148
<i>Futuri temi di ricerca</i>	149
7.8 IL RUOLO DEGLI IMPRENDITORI IMMIGRATI PER L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DELL'ITALIA	150
<i>Premessa</i>	150
<i>Aspetti metodologici</i>	152
<i>Analisi dei risultati preliminari</i>	153
<i>Asia</i>	156
<i>Nord Africa</i>	157
<i>Africa Sub-Sahariana</i>	157
<i>America Latina</i>	158
<i>Europa</i>	158
<i>Conclusioni</i>	159
7.9 CASI STUDIO DI IMPRENDITORI MIGRANTI E MADE IN ITALY	159
<i>Spunti di riflessione dall'analisi dei casi studio</i>	163
7.10 LE IMPRESE A TITOLARITÀ IMMIGRATA E LE ISTITUZIONI FINANZIARIE (BANCHE E BANCOPOSTA) – IL SEGMENTO SMALL BUSINESS	165

8. L'ESPERIENZA DEI LABORATORI TERRITORIALI SULL'INCLUSIONE FINANZIARIA	171
8.1 UN APPROCCIO BASATO SULLA "CAPITALIZZAZIONE DI BUONE PRATICHE"	172
8.2 IL PROCESSO REALIZZATO	173
8.3 ANALISI DELLE BUONE PRATICHE DI INCLUSIONE FINANZIARIA A MILANO E A ROMA	174
8.4 PUNTI CHIAVE EMERSI DAL PROCESSO DI CAPITALIZZAZIONE	176
9. INDICAZIONI DI POLICY	179
EVIDENZA DI UNA MIGRAZIONE CHE STA EVOLVENDO MOSTRANDO PROFILI DIVERSIFICATI	180
OPPORTUNITÀ DI INSERIRE L'INCLUSIONE ECONOMICO-FINANZIARIA DEI MIGRANTI NELL'AGENDA DELL'INTEGRAZIONE	180
MAGGIORE ATTENZIONE AL TEMA DEL RISPARMIO	181
EFFETTI DELLA CRISI – RISCHIO ESCLUSIONE	181
IL PROCESSO DI BANCARIZZAZIONE PROCEDE SOTTO DIVERSI PROFILI, MA RIMANE UNA COMPONENTE FINANZIARIAMENTE ESCLUSA	181
FATTORE LINGUISTICO ANCORA RILEVANTE, MA MENO SOSTENIBILE	182
VERSO INIZIATIVE DI SISTEMA	183
COMPONENTE TERRITORIALE	183
EDUCAZIONE FINANZIARIA E FORMAZIONE	183
INFORMAZIONE	183
DIMENSIONE RELAZIONALE E CONSULENZIALE	184
IMPRENDITORIA	184
MICROCREDITO – COLLEGAMENTO FRA IMPRENDITORE E SISTEMA FINANZIARIO	185
ACCOMPAGNAMENTO ALL'ESTERO	185
L'OPPORTUNITÀ DI DARE CONTINUITÀ E AMPLIARE L'ESPERIENZA DELL'OSSERVATORIO	186
NOTE METODOLOGICHE	187
ANALISI LATO OFFERTA PRESSO IL SISTEMA BANCARIO ITALIANO E BANCOPOSTA	187
ANALISI PRESSO SOCIETÀ DI CREDITO AL CONSUMO ASSOCIATE AD ASSOFIN	188
COSTRUZIONE DELL'INDICE DI Maturità FINANZIARIA	188
INDAGINE LATO DOMANDA	189
SCELTA DELLE NAZIONALITÀ	189
COSTRUZIONE DEL CAMPIONE	190
STRUTTURA DEL QUESTIONARIO E SOMMINISTRAZIONE DELLE INTERVISTE	191
SELEZIONE DEGLI INTERVISTATORI, REALIZZAZIONE DELLE INTERVISTE E CREAZIONE DELLA BANCA DATI	192
ALLEGATO 1 – ELENCO ESPERTI MADE IN ITALY INTERVISTATI IN PROFONDITÀ	194
ALLEGATO 2 - SOGGETTI COINVOLTI NEGLI INCONTRI DEI LABORATORI TERRITORIALI DI ROMA E MILANO	194

1. Introduzione

a cura di *Daniele Frigeri - Direttore Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti*

I tema migratorio in Italia è fortemente influenzato dal momento storico che stiamo vivendo, in quanto punto di approdo e snodo di movimenti migratori legati a situazioni di instabilità e conflitto che stanno coinvolgendo gran parte dell'area che si affaccia sul Mediterraneo. Si tratta di una situazione contingente e unica nella storia del nostro Paese e dell'intera Europa, che pone questioni umanitarie, gestionali e politiche urgenti, ma che rischia di distrarre l'attenzione da un fenomeno migratorio complessivo più ampio, che ha coinvolto il nostro territorio negli ultimi dieci anni.

In Italia risiedono oggi regolarmente oltre 5 milioni di cittadini stranieri, l'8,4% della popolazione e, secondo le stime ISTAT, raggiungeranno gli 11 milioni entro il 2040. Si tratta per lo più di giovani (individui e famiglie), con livelli di mobilità, imprenditorialità, propensione al risparmio e alla transnazionalità maggiori, pur se ancora caratterizzati da una minore capacità reddituale e da processi di integrazioni che procedono a velocità e gradi diversi, in funzione di una molteplicità di fattori. A fianco dei nuovi arrivi, legati a permessi di soggiorno lavorativi o a ricongiungimenti familiari, c'è un'ampia fascia di cittadini stranieri che sta ancora vivendo le fasi centrali del processo di integrazione, mentre sta emergendo, in questi ultimi anni, una terza componente, legata a chi ha scelto definitivamente il nostro Paese e inizia a mostrare indicatori di stabilità e integrazione importanti, contribuendo attivamente a sostenere il tessuto sociale e imprenditoriale del nostro Paese. Un'eterogeneità e una sovrapposizione che evidenzia la vivacità e la complessità del fenomeno migratorio e che pone nuove sfide che richiedono una lettura attenta e non superficiale.

In economia si utilizza spesso il concetto di costo-opportunità come misura del costo potenziale derivante dal mancato sfruttamento di un'opportunità associata ad un fenomeno o ad un comportamento economico. Applicato al fenomeno migratorio esso può rappresentare un indicatore importante dell'opportunità di valorizzare al meglio il patrimonio economico e sociale associato all'integrazione dei nuovi cittadini italiani, processo che non può essere dato per automatico. Un tema a cui sono direttamente collegabili due principi tra loro interconnessi: quelli di cittadinanza politica e economica. È proprio rispetto al tema della cittadinanza economica che l'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti ha cercato di dare un contributo innovativo e importante in questi quattro anni di attività.

La partecipazione attiva al sistema economico costituisce infatti un aspetto rilevante nel più ampio processo di inclusione sociale, creando opportunità di relazione, di acquisizione di un complesso sistema di regole e convenzioni anche sociali (inclusa una maggiore padronanza della lingua) e soprattutto in termini di partecipazione alla creazione di un bene comune. Un processo che non avviene in modo automatico, ma che richiede di

essere adeguatamente governato e accompagnato e di cui l'inclusione finanziaria¹ costituisce un tassello determinante. Negli ultimi decenni, nelle economie occidentali, l'accesso ai servizi finanziari e il loro corretto utilizzo sono gradualmente diventati una precondizione per la partecipazione alla vita economica: 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), fino all'accesso al mercato del lavoro. In questa accezione il processo di inclusione finanziaria si configura come un fenomeno complesso e multidimensionale, che coinvolge la sfera economica, quella regolamentare, dell'accesso e del funzionamento dei mercati, la sfera culturale e religiosa, della trasparenza e della tutela del consumatore, quella dell'educazione e delle politiche pubbliche.

Il migrante da un punto di vista finanziario è un soggetto privo di una storia finanziaria e creditizia e di un patrimonio, ha una capacità reddituale inferiore alla media e un minor riconoscimento e valorizzazione delle competenze. Tutti elementi che lo espongono ad un maggior livello di precarietà economico-finanziaria e un maggior rischio di esclusione sociale. L'accesso ai servizi e ai prodotti finanziari costituisce una risorsa essenziale nel processo di integrazione, la cui esclusione comporta quindi 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 ad un minor ricorso a canali informali, e sia rispetto alla capacità di affrontare situazioni di emergenza, ne 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 nel mercato del lavoro all'interno dell'Europa.

Esiste quindi un nesso strutturale fra processo di integrazione, partecipazione attiva al sistema economico e inclusione finanziaria che, se adeguatamente governato e sostenuto, può generare processi virtuosi e consentire di cogliere e valorizzare le potenzialità legate al processo migratorio, riducendone gli aspetti di vulnerabilità. Una sfida che richiede da un lato strumenti di analisi e monitoraggio adeguati e dall'altro risposte e iniziative di sistema che mettano in connessione *stakeholder* pubblici e privati.

L'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti nasce da questa consapevolezza, condivisa dal Ministero dell'Interno e dall'Associazione Bancaria Italiana attraverso un protocollo d'intesa, con l'obiettivo di meglio comprendere il fenomeno e fornire a operatori e *policy maker* strumenti adeguati e aggiornati per sviluppare politiche e strategie efficaci e condivise. In questi quattro anni di attività l'Osservatorio ha svolto questo compito attraverso un sistema di analisi e monitoraggio ampio e complesso, attraverso il coinvolgimento degli operatori finanziari (banche, Poste Italiane, società di credito al consumo, compagnie assicuratrici, *Money Transfer Operators*), di istituzioni di categoria (Abi², Assofin³, Ania⁴, Unioncamere), enti specializzati (CRIF) -dal lato dell'offerta- e migranti -dal lato della domanda- e sviluppando strumenti di interazione (Gruppo di Esperti⁵), di informazione e formazione rivolti ad un pubblico differenziato (operatori del terzo settore, operatori finanziari e migranti).

In questi anni il processo di inclusione finanziaria dei cittadini immigrati nel nostro Paese è proceduto a ritmi sostenuti: se nel 2010 solo il 61% degli immigrati adulti residenti era titolare di un conto corrente, nel 2013 la percentuale sale al 74%, con oltre 2,4 milioni di conti correnti presso le banche italiane e BancoPosta (oltre ai quasi 110.000 conti correnti *small business*), mentre le carte con IBAN raggiungono quasi 1,2 milioni di cittadini immigrati. Una bancarizzazione che è cambiata profondamente: mentre in passato era guidata dall'accesso al mercato del lavoro, in questi anni è divenuta un processo molto più consapevole da parte dei cittadini immigrati, in quanto strumento di integrazione necessario, e rispetto al quale il sistema finanziario, da iniziale spettatore, è divenuto principale attore. Anche da un punto di vista finanziario si sta delineando un triplice profilo

¹ Intesa come quel 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. Frigeri D. (2013), a cura di, *Buone Pratiche di inclusione finanziaria. Uno sguardo europeo*, Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, CeSPI, www.migrantefinanza.it.

² Associazione Bancaria Italiana.

³ Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare.

⁴ Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici.

⁵ 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.

di cittadino immigrato: da un lato chi è ancora finanziariamente escluso (perché più fragile o perché di recente arrivo) o chi si trova nelle prime fasi del processo di bancarizzazione⁶, dall'altro la componente centrale, per la quale l'inclusione finanziaria è un acceleratore del processo di integrazione e infine, di recente emersione e con ritmi di crescita elevati, la componente più stabile e "anziana" della migrazione che, anche da un punto di vista finanziario, mostra caratteristiche di integrazione più avanzate. Contestualmente si è modificata negli anni la percezione della banca: se nel 2009 era prima di tutto un luogo sicuro dove porre il risparmio e ottenere credito, nel 2012 diventa principalmente un consulente e consigliere per le proprie esigenze finanziarie e finanziatore delle proprie esigenze finanziarie. Nel 2014 la percezione si modifica ulteriormente e al primo posto è la dimensione del risparmio, seguita dalla consapevolezza che la banca sia un interlocutore necessario nel proprio processo di integrazione ("una scelta obbligata per vivere in Italia"). Un processo di "maturazione" da una percezione legata alle funzioni più basilari degli intermediari finanziari (risparmio e credito) ad una consapevolezza maggiore del loro ruolo, a fronte di una centralità degli aspetti relazionali e consulenziali, a partire dalla gestione del risparmio. A fianco dei profili si modificano i bisogni finanziari, divenendo più ampi e complessi. Si modifica la percezione del rischio: se nelle prime fasi dell'integrazione prevale una forte propensione al rischio, strettamente connessa alla scelta di emigrare, nella stabilizzazione, in presenza di una famiglia ricongiunta o costituita in Italia, prevale invece la volontà di proteggere il risparmio accumulato e il futuro dei propri figli.

Il flusso di denaro che ogni anno raggiunge i paesi di origine sotto forma di rimesse costituisce un altro aspetto rilevante sotto il profilo finanziario: oltre 5 miliardi di euro nel 2014. Anche la rimessa deve essere collocata a pieno titolo nel processo di allocazione del risparmio, seguendo logiche complesse, ma che, nella fase più evoluta del processo di integrazione economico-finanziaria, ricomprende anche la componente di investimento. L'istituzione finanziaria diviene così un interlocutore privilegiato rispetto alla duplice dimensione che caratterizza strutturalmente il cittadino immigrato, anche sotto il profilo finanziario: il proprio Paese di origine e il Paese in cui ha scelto di vivere.

L'imprenditoria costituisce infine un'area strettamente interconnessa ai temi dell'accesso e del corretto utilizzo dei prodotti finanziari e contestualmente rappresenta forse uno degli aspetti più evidenti del fenomeno migratorio nel nostro Paese. Gli imprenditori a titolarità immigrata rappresentano l'8,6% delle imprese italiane al dicembre 2014 e sono responsabili del saldo positivo fra imprese chiuse e imprese aperte. Un dato non trascurabile, che, nella sua eterogeneità, ha importanti riflessi in termini di contributo al sistema Italia (in termini di PIL, di sostituzione in settori abbandonati dagli italiani, legati anche a distretti del *Made in Italy*, di "biodiversità" nei modelli gestionali e culturali di riferimento). Per questi motivi l'imprenditorialità a titolarità immigrata ha rappresentato in questi anni un focus dell'Osservatorio a cui sono stati dedicati degli approfondimenti specifici con l'obiettivo di metterne in luce le potenzialità, in mezzo alla sua ampiezza ed eterogeneità (imprenditoria femminile, impresa evoluta, *business community*). Oggetto di questo Rapporto è uno studio sperimentale, condotto in collaborazione con l'ISTAT e l'ICE sul ruolo degli imprenditori migranti nell'interscambio fra il sistema produttivo italiano con l'estero⁷, con risultati incoraggianti, così come una stima preliminare del contributo dei migranti all'economia sommersa nel nostro Paese.

Si tratta di aspetti diversi di un fenomeno complesso e in rapida evoluzione, ma che mostra potenzialità e sfide importanti per il sistema finanziario e più in generale per il sistema economico e istituzionale. L'inclusione economico-finanziaria è un processo dinamico, in cui gli operatori finanziari e in generale le istituzioni economiche possono giocare un ruolo decisivo per cogliere e valorizzare appieno le opportunità che la migrazione può portare con sé e di cui abbiamo mostrato solo gli aspetti principali, legati al profilo finanziario. Un processo che richiede strumenti adeguati di analisi e monitoraggio, per poter cogliere in tempo i diversi fenomeni in atto e la loro evoluzione e essere così in grado di sostenerli e accelerarli, evitando processi involutivi e risolvendone le principali criticità.

Allo stesso modo l'evoluzione dei profili migratori in atto nel nostro Paese, con una componente crescente di soggetti caratterizzati da una migrazione ormai stabile e "datata" e una componente sempre più marginale di nuovi arrivi o di soggetti ancora finanziariamente esclusi, pone delle sfide nuove. L'esigenza di bancarizzare i nuovi cittadini italiani viene progressivamente a perdere rilevanza e soprattutto sostenibilità in termini di prodotti e servizi per l'inclusione finanziaria, spostandosi naturalmente verso profili finanziari più evoluti e

⁶ Una schematizzazione dei bisogni finanziari corrispondenti alle diverse fasi del processo migratorio è contenuta in Frigeri D. (2014), *Terzo rapporto Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia*, CeSPI.

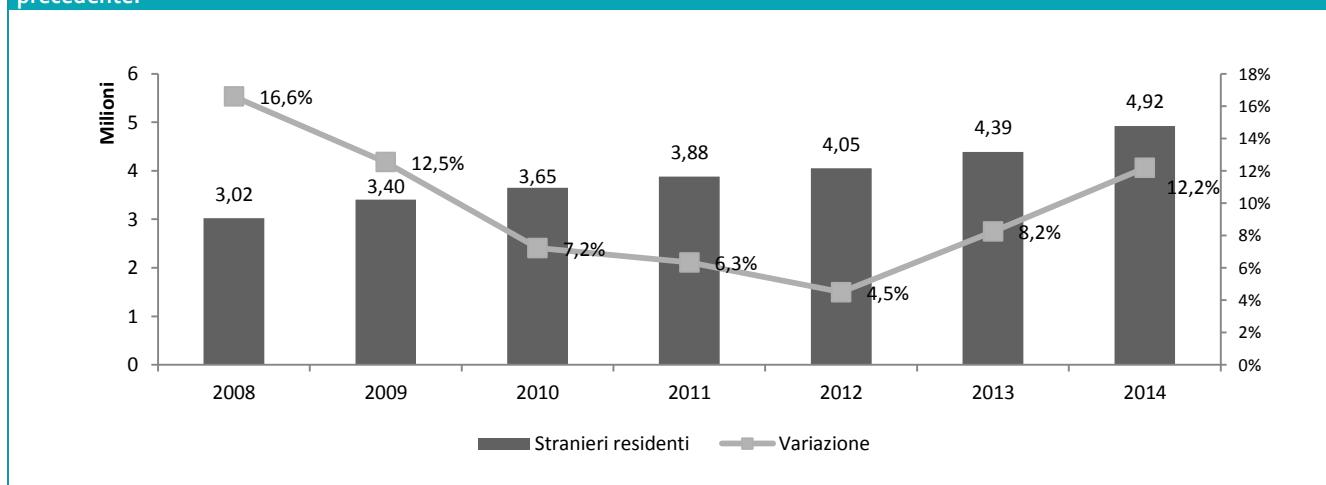
⁷ Contenuto nel Capitolo 7.7.

sempre più simili a quelli della clientela media. Il prolungarsi di una crisi economica intensa e profonda ha ulteriormente contribuito a accelerare il fenomeno. Il rischio è quello di perdere quel patrimonio di esperienze e di strumenti di inclusione finanziaria e prima bancarizzazione che, negli anni sono stati sviluppati dal sistema finanziario e che hanno consentito di raggiungere i risultati mostrati in termini di indice di bancarizzazione. Una sfida importante, che riguarda i nuovi flussi migratori e quelle aree di popolazione immigrata ancora finanziariamente esclusa per una molteplicità di motivazioni, principalmente legate ad una maggiore vulnerabilità e precarietà. Una sfida che rimanda nuovamente alla ricerca di soluzioni di sistema, che integrino e creino sinergie fra le diverse iniziative e le diverse istituzioni pubbliche e private esistenti.

2. Il modello migratorio e il mercato del lavoro

Gli stranieri residenti in Italia al 1º gennaio 2015 sono 5.014.437 e rappresentano l'8,3% della popolazione; dal 2008 la popolazione straniera in Italia è aumentata del 47,3%, passando dai 3,4 agli oltre 5 milioni attuali (vedi *Grafico 1*). Dopo che dal 2009 i tassi di crescita avevano registrato un lieve rallentamento, per toccare, tra 2011 e 2012, un aumento del 4,5%, l'anno successivo il tasso di crescita ha ripreso ad aumentare, tornando tra il 2013 e il 2014 ai tassi di crescita a due cifre (+ 12,2%) sperimentati nella prima decade degli anni duemila. Il 2015 conferma la crescita anche se con ritmi nuovamente contenuti.

Grafico 1 - Popolazione straniera residente in Italia, 2008-2014. Presenza in milioni e variazione percentuale rispetto all'anno precedente.



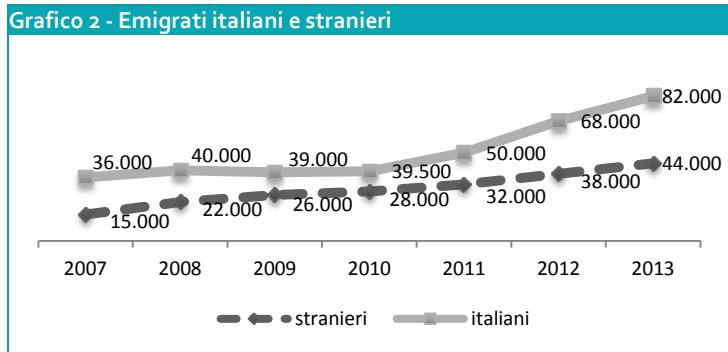
Fonte: Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione finanziaria dei Migranti su dati ISTAT, 2015.

I dati dei nuovi arrivi e delle emigrazioni forniscono altre informazioni importanti: nel 2013 le immigrazioni dall'estero sono state 307 mila, 42 mila in meno rispetto al 2012 (-13,3%).

Le emigrazioni dall'Italia verso l'estero sono state 82 mila nel 2013, il 20,7% in più rispetto al 2012, e hanno riguardato per il 60% persone in età compresa tra i 25 e i 45 anni. Il trasferimento verso altri Paesi, sia da parte dei cittadini italiani che stranieri, è uno dei sintomi del peggioramento della situazione socio-economica italiana. Infine, pur rimanendo un fenomeno che interessa una quota molto residuale dei migranti (48.000 individui, pari all'1,0% della popolazione immigrata residente), segnaliamo che il numero di cittadini stranieri che sceglie di lasciare il nostro Paese è aumentato del 9% fra il 2013 e il 2015 (*Grafico 2 Emigrati italiani e stranieri*).⁸

⁸ISTAT (2013), *Migrazioni internazionali e interne della popolazione residente*, 9 dicembre 2014, <http://www.ISTAT.it/it/archivio/141410>.

Grafico 2 - Emigrati italiani e stranieri

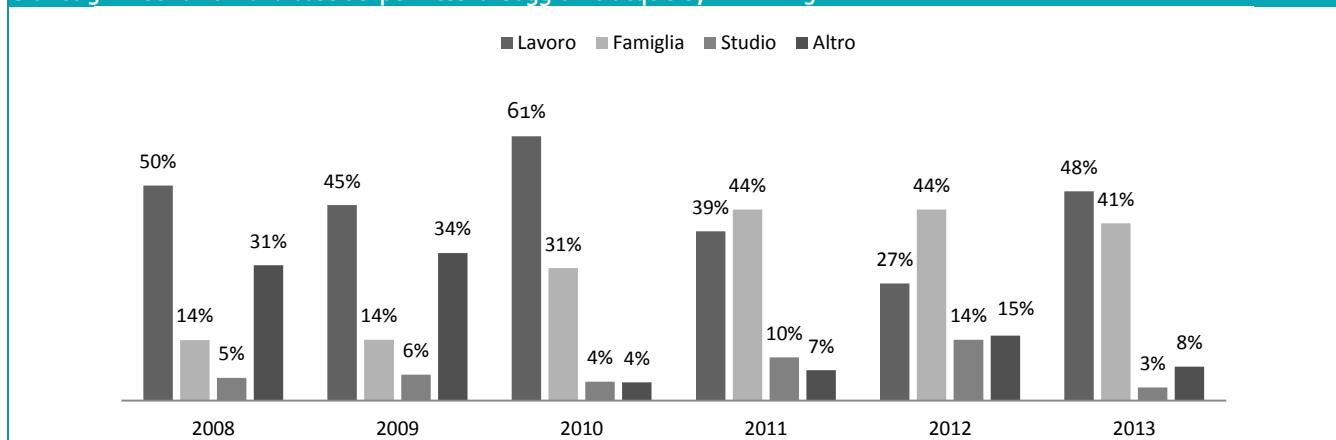


Fonte: Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'inclusione finanziaria dei Migranti su dati ISTAT, 2015.

Italia è in continua crescita ed è passata dal 5,1% del 2008 all'8,3% del totale dei residenti del 2015, pur in presenza delle difficoltà sperimentate negli ultimi anni, soprattutto sul fronte del lavoro, a causa della crisi economica¹⁰. Il 60% risiede nelle regioni del nord Italia e solo il 15% al sud, ne consegue che l'incidenza sulla popolazione varia sensibilmente lungo il territorio nazionale con percentuali intorno al 10% per le regioni del nord e del 3,7% nelle aree del Mezzogiorno.

Uno degli elementi indicativi dei cambiamenti del modello migratorio in atto riguarda la motivazione per la richiesta del permesso di soggiorno (Grafico 3).

Grafico 3 – Motivazioni alla base dei permessi di soggiorno acquisiti, 2008-2013



Fonte: Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'inclusione finanziaria dei Migranti su dati ISTAT, 2013

Nel corso del 2013 non sono stati rinnovati quasi 146 mila permessi di soggiorno, di cui 62 mila per motivi di lavoro¹¹ (Grafico 4). Al 1° gennaio 2014, il totale dei permessi di soggiorno rilasciati è di 3.874.726 e, di questi, il 49,2% è stato rilasciato a donne.

Prendendo in esame i permessi di soggiorno a termine (il cui totale è di 1.695.119 unità, nel 2013) rispetto al 2012, nel 2013 le concessioni per lavoro sono aumentate del 19% a discapito dei ricongiungimenti familiari (diminuiti del 10%) e dei permessi per studio (diminuiti del 12%)¹². Questo dato è probabilmente riconducibile

⁹ I nati da entrambi i genitori italiani sono diminuiti di oltre 76 mila unità in 5 anni, mentre quelli con almeno un genitore straniero, hanno continuato ad aumentare fino al 2012, superando le 100 mila unità, pari a un quinto dei nati della popolazione residente, seppure a un ritmo di crescita sempre più contenuto. ISTAT (2013), *Tendenze demografiche e trasformazioni sociali. Nuove sfide per il sistema di welfare* in Rapporto annuale 2014 – La situazione del Paese - 28 maggio 2014: <http://www.ISTAT.it/it/files/2014/05/cap4.pdf>. ISTAT, (2013), *Natalità e fecondità della popolazione residente*, 27 novembre 2014: <http://www.ISTAT.it/it/archivio/140132>.

¹⁰ Peraltra, in particolare in periodi di difficoltà nel mercato del lavoro e di riduzione della disponibilità di reddito di ampi strati della popolazione, l'atteggiamento verso gli stranieri può caratterizzarsi per forme di chiusura progressiva, se non di relativa ostilità, alimentata dalla percezione di una qualche concorrenza nell'accesso a opportunità di sostegno e dalla paura di una competizione al ribasso in alcuni settori di lavoro. In questo quadro, rileviamo come il 29,1% della popolazione straniera residente di 15 anni e più dichiara di esser stata vittima di discriminazione in Italia nell'anno 2011. ISTAT (2012), "Percezione dei cittadini stranieri: soddisfazione, fiducia e discriminazione", 24 ottobre 2014, ISTAT, *Percezioni dei cittadini stranieri: soddisfazione, fiducia e discriminazione*, Anni 2011 – 2012, 28 ottobre 2014. <http://www.istat.it/it/archivio/136691>

¹¹ ISTAT, *Cittadini non comunitari regolarmente soggiornanti*, Anni 2013-2014, 5 agosto 2014. <http://www.ISTAT.it/it/archivio/129854>

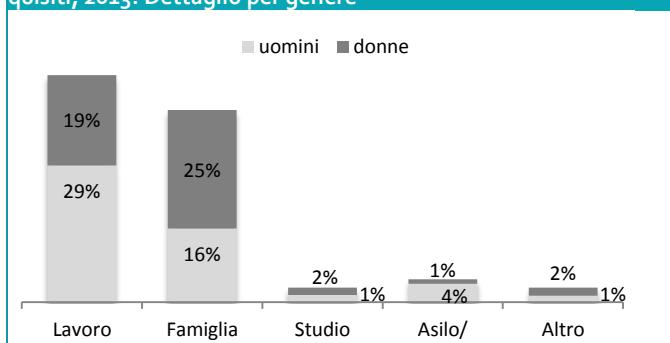
¹² Nel 2013 i permessi di soggiorno per motivi di lavoro ammontano a 817.596, per ricongiungimenti familiari a 691.996, 52.059 per studio e 133.468 per altri motivi. ISTAT, *op. cit.*

agli effetti della regolarizzazione avvenuta in base all'art. 5 del D.lgs 109 del 16 luglio 2012, che ha previsto una disposizione transitoria finalizzata all'emersione del lavoro irregolare prestato dai migranti.

Ciò che ci pare importante evidenziare è che continua a crescere la quota di soggiornanti di lungo periodo, che rappresenta oltre il 56% dei cittadini non comunitari regolarmente presenti in Italia. Accanto a ciò, oltre l'80% dei cittadini non comunitari regolarizzati nel 2003 è ancora legalmente presente a gennaio 2014, a conferma che l'immigrazione in Italia costituisce, per la maggioranza degli immigrati, un progetto di vita a lungo termine¹³.

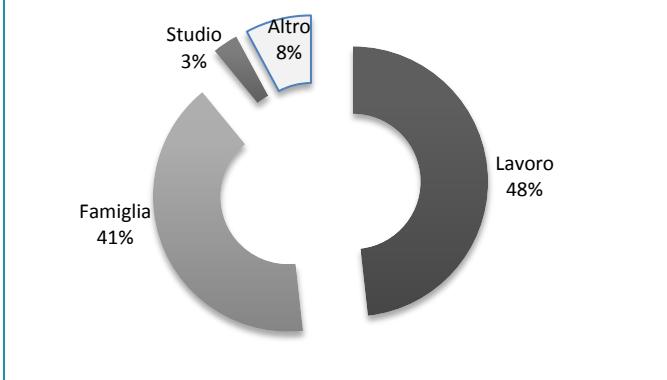
Anche i permessi di soggiorno di lungo periodo o indeterminato stanno aumentando passando da 1.896.223 nel 2012 a 2.045.662 nel 2013. Questi ad oggi rappresentano il 54,3% della presenza regolare¹⁴. Se si analizzano i permessi di soggiorno, distinguendo in base al genere (*Grafico 5*), si nota che i ricongiungimenti familiari rappresentano il motivo principale di permessi rilasciati alle donne; ne consegue un rapporto tra generi sempre più equilibrato nei migranti presenti in Italia e un tendenziale consolidamento dei progetti migratori verso una stabilizzazione di lungo periodo.

Grafico 5 – Motivazioni alla base dei permessi di soggiorno acquisiti, 2013. Dettaglio per genere



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

Grafico 4 – Permessi di soggiorno ottenuti nel 2013



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

I ricongiungimenti familiari e la formazione di nuove famiglie costituite da almeno un componente straniero sono state 1.828.338 nel 2013, pari al 7,4% del totale delle famiglie e, tra queste, il 74,2% sono composte da entrambi i coniugi stranieri¹⁵.

L'immigrazione in Italia è prevalentemente giovanile: il 23% di chi ha ottenuto un permesso di soggiorno nel 2013 ha meno di 17 anni e la maggior parte degli stranieri residenti è concentrata nella fascia che va dai 18 ai 49 anni (59%) (*Grafico 7*), a fronte di un'età media della popolazione italiana, che si attesta intorno ai 44,4 anni¹⁶.

I migranti più numerosi si confermano essere quelli rumeni, con oltre un milione di presenze e il 22,6% dei migrati residenti, seguiti dai cittadini albanesi (9,8%) e marocchini (9,2%). Le prime 20 nazionalità rappresentano l'82,5% del totale degli stranieri residenti (*Grafico 8*). Il 57% della popolazione straniera è concentrato in Lombardia (22,9%), nel Lazio (12,5%), in Emilia Romagna (10,9%) e in Veneto (10,5%). Tendenzialmente, infatti, i migranti si concentrano nelle regioni del Centro Nord e nelle grandi città, dove l'opportunità di trovare lavoro è maggiore.

Per quanto riguarda la cittadinanza, gli immigrati provenienti dai Paesi non comunitari che acquisiscono la cittadinanza italiana sono sempre più numerosi. Ad oggi, gli stranieri divenuti cittadini italiani ammontano a 671 mila; rispetto al 2001 hanno registrato un incremento del 135%. I due terzi del totale delle cittadinanze sono state acquisite da donne. Circa il 60% dei nuovi cittadini italiani, vale a dire coloro che hanno ottenuto la cittadinanza, risiede nelle regioni del Nord Italia, il 22% in quelle del Centro, mentre il restante 20% risiede al Sud

¹³ ISTAT, *op. cit.*

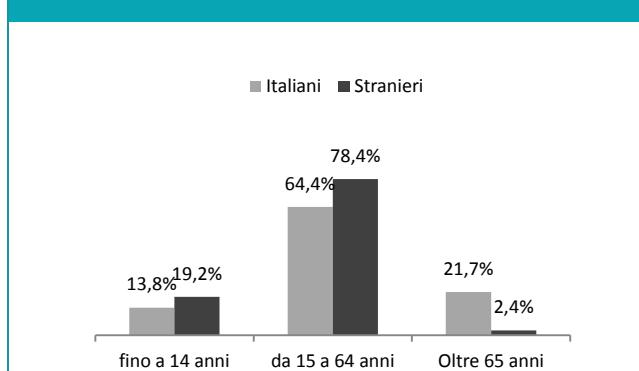
¹⁴ ISTAT, "Cittadini non comunitari regolarmente soggiornanti", *op. cit.*

¹⁵ ISTAT (2013), *Censimento in pillole: nuovi dati su popolazione, famiglie, abitazioni e stranieri*. Ricordiamo che i ricongiungimenti tendono ad alterare le finalità dei progetti migratori, stabilizzandoli, e a cambiarne le esigenze. Da alcuni punti di vista, ad esempio da quello del profilo della domanda di beni e servizi, le famiglie straniere ricongiunte o quelle formate da almeno un componente straniero tendono ad assomigliare sempre più a quello della famiglia italiana. In proposito si veda, tra gli altri, Morrone, A., Pugliese, E. e Sgritta, G.B. (2006), a cura di *Gli immigrati nella provincia di Roma: rapporto 2005*, FrancoAngeli.

¹⁶ ISTAT (2014), Indicatori demografici – stime per l'anno 2014, 12 febbraio 2015.

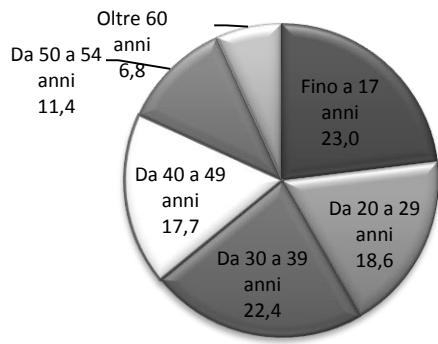
e nelle isole. Nel 2012 si sono registrate 65.383 acquisizioni di cittadinanza, concentrate soprattutto nelle province del Nord-ovest e del Nord-est, in linea con la maggiore presenza dei migranti in quei territori.

Grafico 6 - Distribuzione popolazione italiana per fasce di età



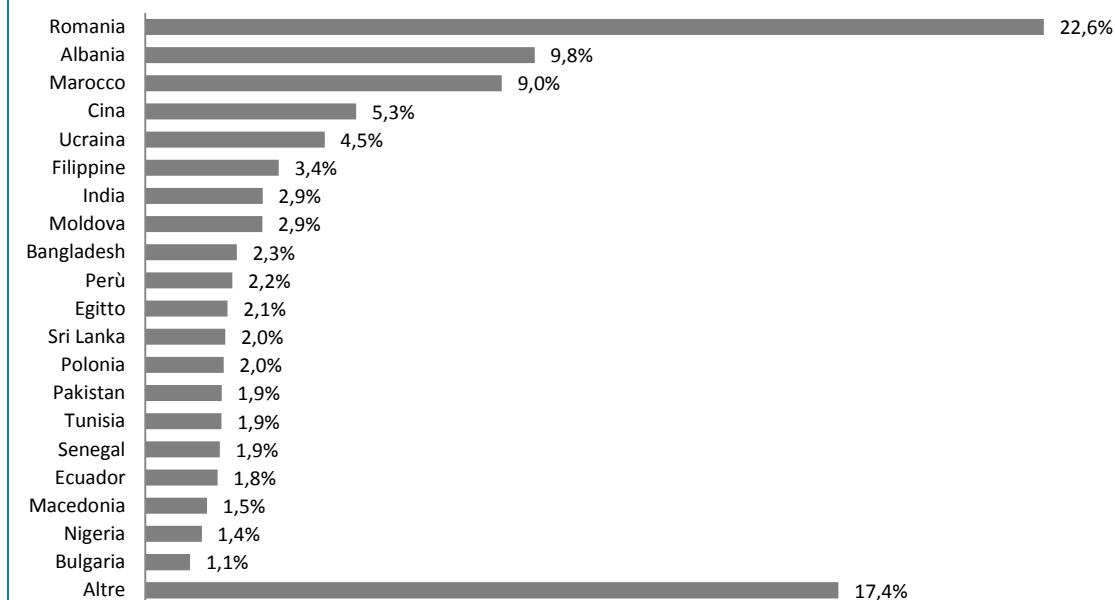
Fonte: Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione finanziaria dei Migranti su dati ISTAT, 2014

Grafico 7 - Fasce d'età dei migranti presenti in Italia, 2014, dati in percentuale



Fonte: Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione finanziaria dei Migranti su dati ISTAT, 2014.

Grafico 8 - Popolazione straniera residente in Italia, 2014. Dettaglio per nazionalità



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

Il lavoro è uno dei principali motivi alla base del progetto migratorio. Nel 2013 sono 2.441.251 i lavoratori stranieri in Italia e rappresentano l'11,2% del totale della forza lavoro censita dall'Istat.¹⁷ Il tasso di occupazione degli stranieri tra i 15 e i 64 anni, pur registrando un trend in diminuzione molto significativo nel periodo considerato - è passato infatti dal 67% del 2008 al 58,5% del 2014 (Tavola 1) -, continua ad essere più alto rispetto a quello degli italiani (61,9% in confronto a 59,5% nel 2013 - Grafico 9).¹⁸

La più elevata partecipazione al mercato del lavoro, in confronto alla popolazione italiana, dipende da vari fattori, tra cui anche il fatto che la popolazione migrante si concentra principalmente nelle fasce di età centrali, quelle a maggiore tasso di attività. Mentre la contrazione nel tasso di occupazione è attribuibile, nel caso dei cittadini immigrati, ad un incremento della popolazione attiva. Inoltre, analizzando la distribuzione degli occupati stranieri per settori di professione, si nota che il 35,9% è occupato in lavori non qualificati rispetto al 7,8%

¹⁷ Direzione Generale dell'Immigrazione e delle Politiche di Integrazione (2015), *Quinto rapporto annuale. I migranti nel mercato del lavoro in Italia*, a cura della Direzione Generale dell'Immigrazione e delle Politiche di Integrazione, Roma, http://www.cliclavoro.gov.it/Barometro-Del-Lavoro/Documents/V_Rapporto_annuale_Migranti_2015.pdf.

¹⁸ Ibidem.

dei lavoratori italiani, un dato che è indicatore di un bacino di manodopera poco qualificata ampio, che è maggiormente vulnerabili agli andamenti del ciclo economico.

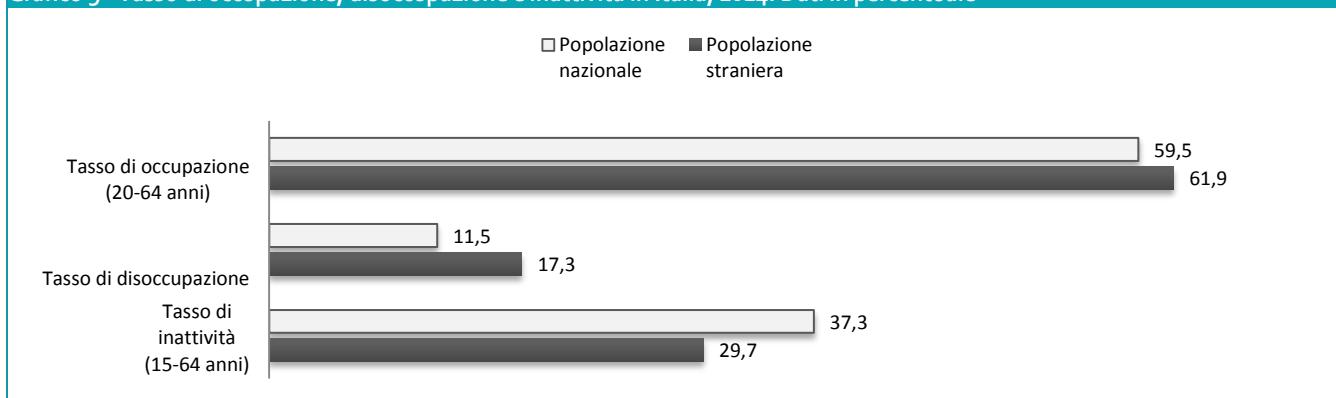
Tavola 1 - Tasso di occupazione, disoccupazione e inattività dei cittadini stranieri, 2008-2014. Dati in percentuale

	Tasso di occupazione (15-64 anni)			Tasso di disoccupazione			Tasso di inattività (15-64 anni)		
	Uomini	Donne	Totale	Uomini	Donne	Totale	Uomini	Donne	Totale
2008	82,0	53,1	67,0	5,5	8,5	6,7	12,7	39,7	26,8
2009	77,8	52,2	64,3	6,7	9,2	7,7	13,7	39,9	27,5
2010	76,2	51,4	63,1	7,5	9,6	8,4	14,9	40,9	28,7
2011	75,5	51,0	62,3	7,5	9,5	8,4	15,9	40,4	29,1
2012	71,5	51,3	60,6	9,8	11,8	10,7	18,1	39,2	29,5
2013	68,1	49,8	58,3	11,5	13,1	12,1	18,4	39,1	29,5
2014	68,1	50,2	58,5	11,9	13,8	12,7	18,7	38,9	29,6

Fonte: Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione finanziaria dei Migranti su micro dati RCFL, Istat, 2015

Nonostante la migliore *performance* nel tasso di attività degli stranieri rispetto ai nativi (*Grafico 9*), la crisi ha colpito duramente i migranti sul fronte lavorativo: il tasso di disoccupazione, infatti, è aumentato del 6% passando dal 6,7% del 2008 al 12,7% del 2014 e per il settimo anno consecutivo si registra un calo del tasso di occupazione dei lavoratori stranieri. Nel Nord Italia, dove risiede il 60% della popolazione straniera, il divario negativo tra il 2012 e il 2014 è dell'1,7%, nelle regioni del Centro è del 2,7% infine nel Mezzogiorno è dello 0,7%.

Grafico 9 - Tasso di occupazione, disoccupazione e inattività in Italia, 2014. Dati in percentuale



Fonte: Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione finanziaria dei Migranti su dati Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 2015

I dati sull'immigrazione in Italia dell'ultimo quinquennio mostrano, dunque, che quella straniera costituisce una componente sempre più stabile della popolazione italiana e, dal punto di vista numerico, sempre più rilevante. Tra l'altro, anche in virtù dei provvedimenti di emersione del 2009 e 2012, la popolazione straniera in posizione irregolare si è ridotta costantemente negli ultimi anni, mostrando una progressiva convergenza tra i dati sui residenti stranieri regolari e le stime sugli irregolari. Si tratta di un *trend* importante, perché favorisce l'assunzione dei diritti e doveri connessi alla legalità della presenza sul territorio, favorendo l'inserimento degli immigrati nella società di approdo.

La stabilità e l'irreversibilità della presenza della popolazione straniera in Italia sono fatti ormai evidenti, corroborati anche dai dati sui ricongiungimenti, e rileviamo come, all'interno della realtà dell'immigrazione, aumenti anche il peso di una componente con una permanenza duratura in questo Paese. Pur con le ombre presenti nel mercato del lavoro e considerando le difficoltà che tutti, stranieri e non, devono affrontare in questo periodo di crisi economica, questa componente di nuovi cittadini costituisce un bacino fondamentale di intervento per politiche volte all'approfondimento dell'inclusione economica e finanziaria, che vada oltre il primo contatto con il sistema finanziario e le banche, per promuovere l'accesso a strumenti e prodotti finanziari più evoluti, che aiutino a incrementare e gestire meglio i patrimoni di questa sempre più importante fascia di popolazione, perché il loro contributo alla società italiana – chiaramente non solo in termini economici, ma più in generale di crescita e sviluppo sociale – possa esprimersi più compiutamente.

3. Il processo di inclusione finanziaria dei cittadini immigrati

3.1 Dati di sintesi

Grazie alla collaborazione degli operatori bancari (banche¹⁹ e BancoPosta) l'Osservatorio ha raccolto i dati al 31 dicembre 2014 presso un campione rappresentativo di banche che rappresentano il 70% del totale impieghi e il 60% del numero totale di sportelli di sistema.

- Rispetto alle 21 nazionalità considerate dall'indagine, che complessivamente rappresentano l'88% degli immigrati²⁰ residenti in Italia, al 31 dicembre 2014 il numero di **conti correnti intestati a cittadini immigrati** presso le banche italiane e BancoPosta ammonta a **2.427.239** unità (dato nazionale che ricomprende sia il segmento *consumer* e sia il segmento *small business*).
- Considerando l'introduzione delle carte con IBAN come un'innovazione significativa in tema di inclusione finanziaria, in quanto strumenti che consentono un'operatività ampia, anche se non completa come il conto corrente ordinario, l'Osservatorio ha rilevato la titolarità di questi strumenti, limitatamente ai soli clienti che non sono titolari di un conto corrente. Al 31 dicembre 2014 sono **1.226.261** le carte con IBAN emesse da banche e BancoPosta, a cui non corrisponde un conto corrente e intestate a cittadini appartenenti alle nazionalità indagate, sempre a livello nazionale.
- Al 31 dicembre 2013 il tasso di bancarizzazione dei cittadini immigrati residenti si attesta **al 75%**. A causa della non disponibilità di dati ufficiali ISTAT aggiornati al 31 dicembre 2014 e relativi alla presenza dei cittadini immigrati in Italia disaggregata per nazionalità, non è stato possibile calcolare il **tasso di bancarizzazione** più aggiornato.
- 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**.

¹⁹ In particolare attraverso il contributo dell'Associazione Bancaria Italiana e di Federasse per quanto riguarda la raccolta dei dati rispettivamente presso le banche aderenti e presso il credito cooperativo.

²⁰ Con il termine immigrati (o migranti) definiamo gli stranieri residenti in Italia provenienti dai paesi non OCSE a cui sono aggiunti i cittadini provenienti dalla Polonia. Maggiori dettagli sono disponibili nella *Nota metodologica*.

Tavola 2 - Dati di sintesi Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti anni 2010 - 2014

Rappresentatività del campione di banche lato offerta²¹

	2010	2011	2012	2013	2014
Impieghi	n.d.	74%	73%	77%	70%
Sportelli	n.d.	62%	62%	71%	56%
Rappresentatività del campione immigrati					
21 nazionalità considerate, pari all'88% del totale immigrati (non OCSE) residenti in Italia					
Sintesi dei dati					
Numero c/c intestati a clienti immigrati	1.782.426	1.921.899	2.440.325	2.433.068	2.427.239
Segmento consumer (Num. c/c)	1.709.370	1.837.945	2.338.473	2.328.272	2.318.175
Segmento small business (Num. c/c)	74.237	83.954	101.852	104.797	109.065
Indice di bancarizzazione	61,2%	72,4%	75,37%	74,26%	n.d.
Numero carte con IBAN (banche + BancoPosta)	n.d.	706.671	884.716	1.087.756	1.226.261

I dati relativi al numero di conti correnti del segmento consumer fanno registrare una lieve contrazione a livello aggregato. Si tratta di una variazione minima (meno dello 0,5%) dovuta essenzialmente a motivi tecnici, attribuibili ad un adeguamento nella base dati di Federcasse collegata ad un nuovo sistema di rilevazione centralizzato. Il confronto all'interno del panel omogeneo e il set di indicatori sviluppati nel prosieguo della ricerca evidenziano un percorso di bancarizzazione che prosegue, anche se con ritmi che risentono degli effetti della crisi economica sulla popolazione immigrata.

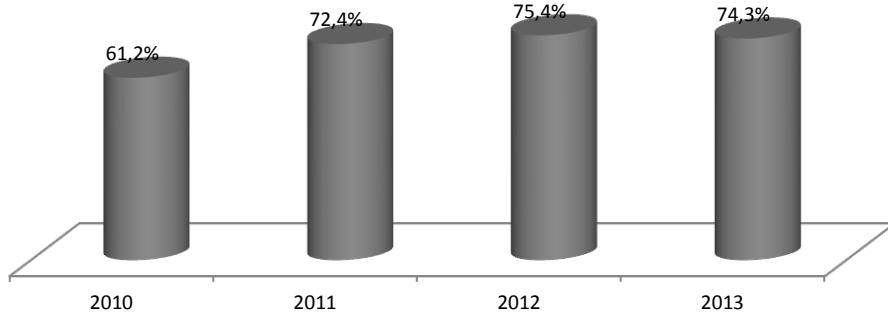
3.2 Analisi e evoluzione del fenomeno

Gli indicatori

I dati mostrano un processo di inclusione finanziaria in costante evoluzione, misurabile attraverso quattro 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 *consumer*²² presso le banche e BancoPosta.

Grafico 10 – Indice di bancarizzazione popolazione immigrata – evoluzione 2010 – 2013



Si tratta di un indicatore importante che, misurando la titolarità di un conto corrente, definisce un livello di bancarizzazione in senso stretto, in quanto considera questo strumento quale punto di accesso per un utilizzo pieno degli strumenti bancari nel loro complesso e quindi propedeutico ad un'inclusione finanziaria completa.

Il dato appare indicativo anche se, 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 realizza-

²¹ Al campione di banche va sommato BancoPosta che contribuisce all'indagine fornendo i propri dati.

²² Dal calcolo dell'indice di bancarizzazione sono esclusi i conti correnti appartenenti al segmento *small business* in quanto si riferiscono esclusivamente all'attività di impresa, prevedendo una separazione dalla gestione delle spese familiari.

ta dall’Osservatorio nel 2014²³, individua una percentuale pari al 4,7% di cittadini immigrati titolari di più conti correnti presso istituti finanziari diversi. Anche alla luce di una correzione al ribasso di questo tipo, l’indice di bancarizzazione tende comunque a collocarsi su livelli elevati, 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.

Dopo un triennio di crescita costante dell’indicatore, il 2013 sembra far registrare un lieve rallentamento del fenomeno, in realtà il dato va letto all’interno dell’evoluzione dei processi in corso. In particolare tre sono i fattori che vanno considerati e che hanno influito direttamente sul valore dell’indicatore:

- l’evoluzione della composizione dei flussi migratori nel nostro Paese negli ultimi anni. Il peso della componente di ingressi per motivi di lavoro è infatti passato dal 61% del 2010 ad una media di poco superiore al 30% nei tre anni successivi²⁴ a fronte di un peso prevalente dei ricongiungimenti familiari. Questo processo ha portato ad un incremento della componente di popolazione adulta (in prevalenza donne e giovani) all’interno di nuclei familiari che non necessariamente hanno necessità di un conto corrente, avendolo già il capo famiglia. Il fenomeno può trovare conferma in un dato rilevato dal questionario inviato alle banche e BancoPosta che misura il numero di conti correnti che sono contestati a più di un cittadino immigrato che pesano per il 13% del segmento.
- l’innovazione finanziaria legata agli strumenti di pagamento e in particolare l’introduzione e la diffusione, in particolare nel segmento immigrati, delle carte ricaricabili e delle carte con IBAN che possono aver generato un effetto di sostituzione rispetto al conto corrente. Facilità di accesso, costi contenuti e piena operatività in termini di gestione dei pagamenti rendono in particolare queste carte dei sostituti del conto corrente soprattutto nelle prime fasi del processo di inclusione finanziaria. I dati relativi alle carte con IBAN intestate a cittadini immigrati, che non sono contestualmente titolari di un conto corrente presso la stessa istituzione finanziaria, sembrano confermare il fenomeno, facendo rilevare un tasso di crescita del 23% fra il 2012 e il 2013.
- Il saldo netto fra conti correnti aperti e conti correnti chiusi continua ad evidenziare valori positivi con un incremento complessivo del numero di conti correnti intestati a cittadini immigrati (si veda a tal proposito l’indicatore descritto in seguito).

- **Il tasso di anzianità** del rapporto fra banca e cliente immigrato, misurato dalla percentuale di conti correnti con più di 5 anni. L’indicatore 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 e quindi in maggiori possibilità di accesso a prodotti e servizi più evoluti. La comparazione dei dati su base annuale evidenzia un’evoluzione positiva dell’indicatore, considerando la rapidità con cui il processo di bancarizzazione dei cittadini immigrati è avvenuta in questi ultimi anni - che ha un impatto sul denominatore (numero di conti correnti complessivi) - in modo particolare fra il 2012 e il 2013. Il rapporto fra i migranti e le istituzioni finanziarie, una volta avviato, sembra quindi caratterizzarsi da una stabilità e una fidelizzazione rispetto ad un segmento di clientela che, sulla base delle analisi condotte in questi anni e una serie di indicatori presenti anche in questo rapporto, mostra di essere proattiva e informata. Il sistema finanziario sembra quindi aver saputo mostrare un interesse e una capacità di fidelizzare questo nuovo segmento di clientela, rispondendo ai suoi bisogni finanziari.
- **Il numero di titolari di carte con IBAN** (emesse dalle banche e BancoPosta), che non sono contestualmente titolari di un conto corrente presso lo stesso istituto. Si tratta di uno strumento che per le sue caratteristiche e per il fatto che conferisce pieno accesso al sistema dei pagamenti (consentendo di effettuare bonifici o l’addebito automatico dei pagamenti) si presta ad essere uno strumento di primo accesso al sistema finanziario e quindi di inclusione finanziaria. La *Tavola 2* mostra una diffusione di questo strumento in co-

**Tavola 3 – Percentuale c/c intestati a immigrati con più di 5 anni
– campione omogeneo 2010-2014²⁵**

2010	2011	2012	2013	2014
21,9%	35,4%	38,9%	35,3%	35,6%

²³ Si veda a tal proposito il Capitolo 5.8.

²⁴ Elaborazione CeSPI su dati Eurostat.

²⁵ Il dato si riferisce ad un campione omogeneo composto da gruppi bancari che rappresentano il 62% degli impieghi e il 42% degli sportelli di sistema e da BancoPosta.

stante evoluzione negli anni, con un tasso di crescita medio annuo del 20% nel periodo 2011-2014 e una crescita del 13% nell'ultimo anno. Con 1.087.756 carte attive, l'incidenza delle carte con IBAN sulla popolazione immigrata adulta ha raggiunto il 35% nel 2013.

- Il saldo netto fra conti correnti aperti e conti correnti chiusi relativo ad un campione omogeneo di banche (che rappresentano il 67% degli impieghi e il 50% del numero di sportelli del sistema) e BancoPosta, evidenzia un valore positivo di 65.000 conti correnti, con un incremento complessivo nel numero di conti correnti intestati a cittadini delle 21 nazionalità pari al 6% fra il 2013 e il 2014. Non sembrano esserci cioè segnali di una esclusione dal sistema bancario, ma di un processo che prosegue, pur se a ritmi inferiori.

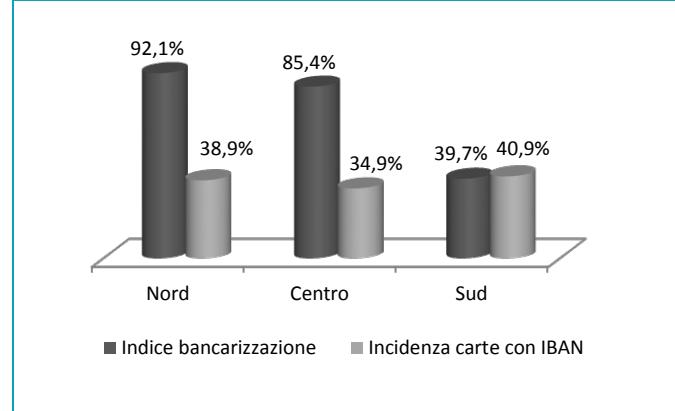
La componente territoriale

Come l'analisi econometria condotta nel 2013 ha evidenziato²⁶, 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. L'analisi del processo di inclusione su base territoriale fornisce quindi elementi utili all'analisi del fenomeno al fine di individuare possibili linee di policy a sostegno del processo.

Il Grafico 11 mostra i valori dell'indice di bancarizzazione e dell'incidenza delle carte con IBAN sulla popolazione adulta immigrata disaggregato per le tre macro-aree territoriali al 2013.

A fianco della già evidenziata maggior debolezza del processo di inclusione finanziaria nelle regioni del Sud, dovuta a molteplici fattori legati al territorio, alla prevalenza del lavoro stagionale e sommerso e alla migrazione stessa, i dati sottolineano due elementi significativi. Da un lato l'indice di bancarizzazione assume valori molto elevati sia nelle regioni del Nord che in quelle del Centro Italia, con uno scarto di soli 7 punti percentuali, evidenziando un processo di bancarizzazione particolarmente vivace in entrambe le aree e in evoluzione. Contestualmente, il differenziale fra le due aree è cresciuto di 3 punti percentuali fra il 2012 e il 2013, segno di un contesto territoriale maggiormente in difficoltà nell'Italia centrale. Il secondo spunto di analisi viene dall'incidenza delle carte con IBAN nelle diverse aree. Il Sud Italia sembra caratterizzarsi per un contesto che predilige forme di inclusione finanziaria attraverso strumenti più flessibili e semplici, in grado di adeguarsi alle condizioni più precarie legate al contesto.

Grafico 11 – Indice di bancarizzazione e incidenza carte con IBAN– dettaglio territoriale 2013



La distribuzione percentuale dei conti correnti e delle carte con IBAN intestate a cittadini immigrati rispetto alle tre macro-aree territoriali (*Tavola 4*), conferma la fotografia descritta con una elevata concentrazione dei conti correnti nelle regioni del Nord e con un incremento del numero di carte con IBAN più pronunciato nel Sud Italia.

Nei questionari inviati al sistema bancario e a Banco Posta sono inoltre state inserite alcune domande riguardanti tre provincie italiane: Milano, Roma e Torino.

Nello specifico Milano e Roma sono state inoltre coinvolte in quanto parte di un processo pilota che prevede la sperimentazione di politiche di inclusione finanziaria su base territoriale. Torino invece è stata seleziona-

Tavola 4 – Distribuzione territoriale c/c e carte con IBAN intestati a cittadini immigrati

Conti correnti	2010	2013	2014
Nord	72%	68%	68%
Centro	23%	25%	25%
Sud	5%	7%	7%
Carte con IBAN (banche e BancoPosta)	2010	2013	2014
Nord	62%	62%	60%
Centro	25%	23%	23%
Sud	13%	15%	17%

²⁶ Si veda a questo proposito "Un modello di stima delle determinanti del grado di bancarizzazione dei migranti in Italia" contenuto in Frigeri D. (2013), a cura di, Secondo Rapporto dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, CeSPI.

ta in quanto parte del Progetto sperimentale GreenBack 2.0²⁷ sviluppato dalla Banca Mondiale, con cui l’Osservatorio collabora stabilmente sui temi dell’inclusione finanziaria.

Pur facendo riferimento esclusivamente al campione di banche rispondenti e non ad un dato complessivo di sistema, è interessante notare come le tre province pesino per il 27% sul totale clienti immigrati delle banche del campione, mentre le due città metropolitane raccolgono il 21% dei conti correnti. Dato che evidenzia la rilevanza delle due grandi città rispetto fenomeno dell’inclusione economica e finanziaria dei cittadini immigrati.

Rispetto al solo campione omogeneo di banche già utilizzato per analisi precedenti, sia a Roma e sia a Milano si evidenzia una crescita del numero di conti correnti intestati a cittadini immigrati più pronunciata nel 2013 e in modo particolare a Roma (+6% rispetto al +4% di Milano), a fronte di un incremento dell’1% in entrambi i territori nel 2014.

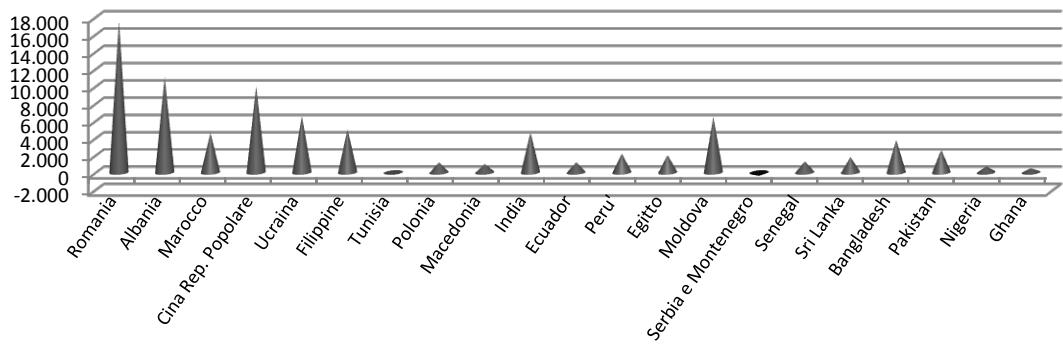
²⁷ Il Progetto Greenback 2.0, promosso da Banca Mondiale, intende favorire lo sviluppo di un mercato delle rimesse efficiente, attraverso la promozione di un approccio innovativo per stimolare cambiamenti, partendo dai reali bisogni dei beneficiari ultimi dei trasferimenti internazionali di denaro: i migranti e le loro famiglie. Il Progetto consiste nell’identificare Città Campione delle rimesse in cui lavorare alla messa in atto di iniziative volte a migliorare la trasparenza e l’efficienza del mercato e sostenere l’inclusione finanziaria. La cooperazione fra migranti, operatori del mercato e autorità pubbliche è considerata uno strumento essenziale per il perseguitamento degli obiettivi del Progetto.

4. Analisi del processo di bancarizzazione, segmento famiglie consumatrici

Dopo una panoramica sul fenomeno a livello aggregato, l'analisi si concentrerà su due segmenti specifici di clientela migrante: quello costituito dalle famiglie consumatrici, oggetto di questo capitolo, e quello relativo al segmento *small business*²⁸.

Da un punto di vista metodologico va evidenziato che mentre i dati aggregati descritti sino ad ora fanno riferimento alla popolazione immigrata adulta delle 21 nazionalità nel suo complesso, attraverso un processo di inferenza a partire da un campione la cui rappresentatività è illustrata nella *Tavola 2*, le analisi contenute in questo capitolo fanno riferimento al solo campione di banche che hanno risposto al questionario²⁹ e ad un sottocampione omogeneo negli anni, composto da Gruppi Bancari che rappresentano il 62% degli impieghi e il 42% del numero di sportelli di sistema e da BancoPosta³⁰.

Grafico 12 – Conti correnti segmento consumer, campione omogeneo – variazione 2013-2014



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

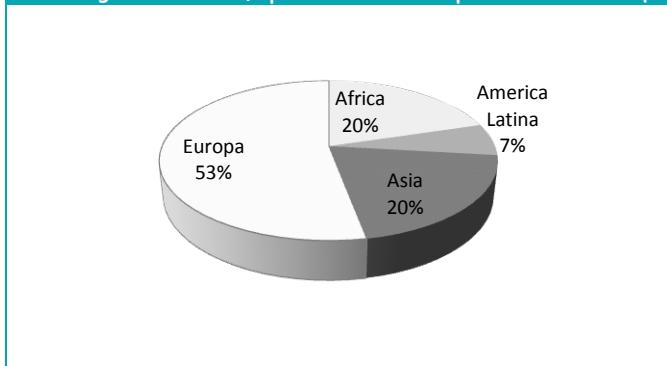
²⁸ Sviluppato nel *Capitolo 7.8*.

²⁹ Particolarmente significativo in quanto riguarda 171 banche, che rappresentano il 70% degli impieghi e il 56% del numero di sportelli di sistema e BancoPosta e presentano una distribuzione degli sportelli sul territorio (fra Nord, Centro e Sud Italia) che ricalca fedelmente il dato nazionale di sistema.

³⁰ Anche in questo caso è assicurata la corrispondenza della distribuzione sul territorio (Nord, Centro e Sud Italia) fra il sottocampione e il dato nazionale di sistema.

A fronte di un incremento di 6 punti percentuali nel numero di conti correnti "consumer" intestati a cittadini immigrati all'interno del campione di banche rispondenti e BancoPosta³¹, il confronto fra il 2013 e il 2014 mostra alcune differenziazioni importanti fra le collettività (*Grafico 12*). Spiccano in modo particolare le nazionalità asiatiche, con la Cina che registra un incremento nel numero di conti correnti del 13%, indice di un processo di bancarizzazione e di emersione dal sommerso che sta lentamente coinvolgendo questa comunità storicamente caratterizzata da un elevato livello di esclusione finanziaria. India, Bangladesh e Pakistan, collettività di più recente arrivo in Italia, crescono del 10%. Significativo anche il progresso delle due comunità dell'Est Europa, Ucraina e Moldavia (per entrambe l'incremento nel numero di conti correnti è dell'11%), indice di un processo di integrazione che sta coinvolgendo anche queste due comunità prevalentemente femminili. Unica variazione negativa riguarda la Serbia e Montenegro, con una riduzione del numero di conti correnti intestati a cittadini di questa nazionalità pari al 2,6%. La Tunisia è l'unica collettività che rimane stabile (+0,1%), mentre in tutti gli altri paesi si rileva un aumento.

Grafico 13 – Titolari di c/c per macro-aree di provenienza - 2014



e consente una piena confrontabilità dei dati e quindi un'analisi più dettagliata. La *Tavola 5* riassume i principali indicatori da cui è possibile evidenziare alcune caratterizzazioni che contraddistinguono l'evoluzione del fenomeno.

I diversi indicatori rappresentati mostrano un quadro in continuo progresso, che va interpretato nel suo insieme e all'interno del più complesso fenomeno migratorio nel nostro Paese e nel contestuale evolversi del processo di integrazione delle varie comunità.

Tavola 5 – Segmento consumer clientela immigrata – dati di sintesi – campione omogeneo di banche + BancoPosta

	2010	2011	2012	2013	2014
Numero c/c consumer	1.124.074	1.284.951	1.374.877	1.434.646	
% c/c con più di 5 anni	21,9%	35,4%	38,9%	35,3%	35,6%
% c/c cointestati	19,2%	25,8%	26,5%	19,1%	19,0%
Saldo netto (c/c aperti - c/c chiusi)			160.877	89.926	83.790

In primo luogo i dati evidenziano un incremento costante nel numero dei conti correnti intestati ai cittadini delle 21 nazionalità indagate che crescono, nel periodo 2011-2014, ad un tasso medio annuo dell'8,5%. Un processo di bancarizzazione che prosegue a ritmi sostenuti, anche se il saldo netto, ossia la differenza fra conti aperti e conti chiusi nell'anno, pur rimanendo su valori significativamente positivi (quasi 84.000 nuovi conti netti fra il 2013 e il 2014), fa segnare una graduale contrazione. Si tratta di un dato che va letto sia rispetto alla generale contrazione nei flussi di ingresso nel nostro Paese (-78% fra il 2010 e il 2013) e la prevalenza dei ricongiungimenti familiari e sia rispetto ad una bancarizzazione avanzata di chi già si trova in Italia (il 75% degli adulti residenti possiede un conto corrente). Guardando al dettaglio territoriale relativo al saldo netto, il 62% dei nuovi conti netti sono al Nord, il 25% al Centro e l'11% al Sud Italia, dato che, rispetto alla distribuzione territoriale dei conti correnti complessivi (*Tavola 4*), sembra indicare una spinta maggiore alla bancarizzazione nelle regioni del sud Italia rispetto al passato.

Altri due indicatori integrano questo quadro evolutivo, fornendo informazioni ulteriori e diverse: la percentuale di conti correnti cointestati a due cittadini immigrati³² e la percentuale con un'anzianità superiore ai 5 anni. La cointestazione, pratica molto diffusa fra i correntisti italiani (pari al 21% secondo i dati forniti

Rispetto alle macro-regioni di provenienza (*Grafico 13*) la composizione del portafoglio dei conti correnti intestati a cittadini immigrati coincide con la presenza sul nostro territorio, con le prime cinque nazionalità – Romania, Albania, Marocco, Cina e Ucraina che rappresentano quasi il 60% del mercato e una prevalenza della componente europea.

Per avere uno sguardo sul fenomeno nella sua evoluzione negli anni, possiamo affidarci a un campione omogeneo composto da banche e da BancoPosta, un campione quindi di poco più ristretto, che garantisce un'elevata rappresentatività del mercato,

³¹ Si veda la *Tavola 2*.

³² 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.

dall'Eurobarometer³³), tende a ridursi per la clientela immigrata, passando dal 18,5% dei conti correnti nel 2012 al 13% del 2014. Tale riduzione potrebbe essere dovuta ad un minor ricorso a questa pratica da parte dei nuovi correntisti, oppure all'apertura di un conto corrente o l'acquisto di una carta ricaricabile da parte dei precedenti cointestatari (es. il coniuge). In questo ultimo caso si tratterebbe di un segnale importante in termini di inclusione finanziaria, perché si tradurrebbe, in parte, in una bancarizzazione di soggetti finanziariamente più ai margini come le donne. Infine, anche rispetto al campione omogeneo, il tasso di anzianità dei conti correnti intestati a cittadini immigrati, misurato dalla percentuale di conti con più di 5 anni, segnala un incremento, seppur lieve, fra il 2013 e il 2014 ed evidenzia la presenza di una quota significativa di clientela (un terzo) che è stata fidelizzata. Il rapporto mostrerà, attraverso l'analisi sia dal lato della domanda che da quello dell'offerta, come questa maggiore anzianità nel rapporto si traduca anche in un'evoluzione molto rapida del profilo di clientela verso caratterizzazioni finanziariamente più evolute.

Tavola 6 – Dettaglio territoriale variabili c/c consumer intestati a cittadini immigrati – campione banche+BancoPosta – 2014

	% con più di 5 anni	% cointestati
Nord	37%	22%
Centro	35%	18%
Sud	25%	16%

Il dettaglio territoriale di questi ultimi due indicatori (*Tavola 6*) evidenzia una maggiore solidità al nord, con percentuali di poco superiori alla media nazionale, e al centro (in linea con la media nazionale) e la recente bancarizzazione al sud. Anche il fenomeno della cointestazione risulta più pronunciato nelle regioni del nord.

A livello micro, la rilevazione dei dati nelle tre province di Milano, Roma e Torino, sempre rispetto al campione di banche omogeneo e BancoPosta, mostra un dato omogeneo in termini di anzianità del rapporto operatore bancario³⁴ e cittadino immigrato con una percentuale intorno al 38% per tutte e tre le province (con una lieve percentuale maggiore per Torino, 38,8%). Per quanto riguarda il ricorso alla cointestazione emerge un'eterogeneità più ampia, con una percentuale del 33% dei conti correnti a Milano, del 20% a Torino e solo del 15% a Roma.

4.1 Famiglie consumatrici e accesso al credito

L'accesso al credito costituisce un importante indicatore di inclusione finanziaria che ha un legame diretto con il processo di integrazione economica e sociale nel nostro Paese. L'evolversi del processo migratorio richiede un volume di risorse significativo e crescente per acquisire gli strumenti necessari per inserirsi nella società (dal mondo lavorativo, alla situazione abitativa, all'istruzione ecc..). Per chi, in particolar modo i cittadini immigrati, non possiede un patrimonio personale o familiare accumulato e non può disporre di una rete parentale-amicale solida da un punto di vista economico e finanziario l'accesso al credito costituisce una risorsa strategica. In quest'ottica l'analisi del comportamento dei correntisti migranti del segmento famiglie consumatrici rispetto all'accesso al credito, acquista quindi rilevanza per il processo di integrazione stesso. Oltre ad una debolezza strutturale dovuta ad un'assenza di patrimonio e di garanzie, il cittadino immigrato è un soggetto economico privo di una storia creditizia, particolarmente rilevante nel momento in cui l'operatore finanziario deve valutare il rischio associato alla richiesta di credito. Per questo motivo l'inclusione finanziaria sin dai primi istanti del processo migratorio, così come la stabilità del rapporto con una istituzione bancaria anche solo nella gestione dei pagamenti e del piccolo risparmio, attraverso l'analisi delle movimentazioni periodiche, costituiscono una risorsa preziosa per ridurre l'asimmetria informativa fra operatore finanziario e cliente.

Facendo riferimento al campione di banche che hanno inviato i dati attraverso il questionario, è possibile costruire un indicatore di accesso al credito rappresentato dall'incidenza del numero di crediti in essere presso le banche e BancoPosta sul numero di conti correnti intestati a cittadini immigrati. Nel 2014 questa percentuale si colloca intorno al 26%, un correntista su quattro ha cioè in essere una qualche forma di finanziamento presso una banca o BancoPosta, dato che non tiene conto dei crediti concessi da società finanziarie come il credito al consumo di cui si dà un dettaglio nel *Capitolo 4.3*³⁵.

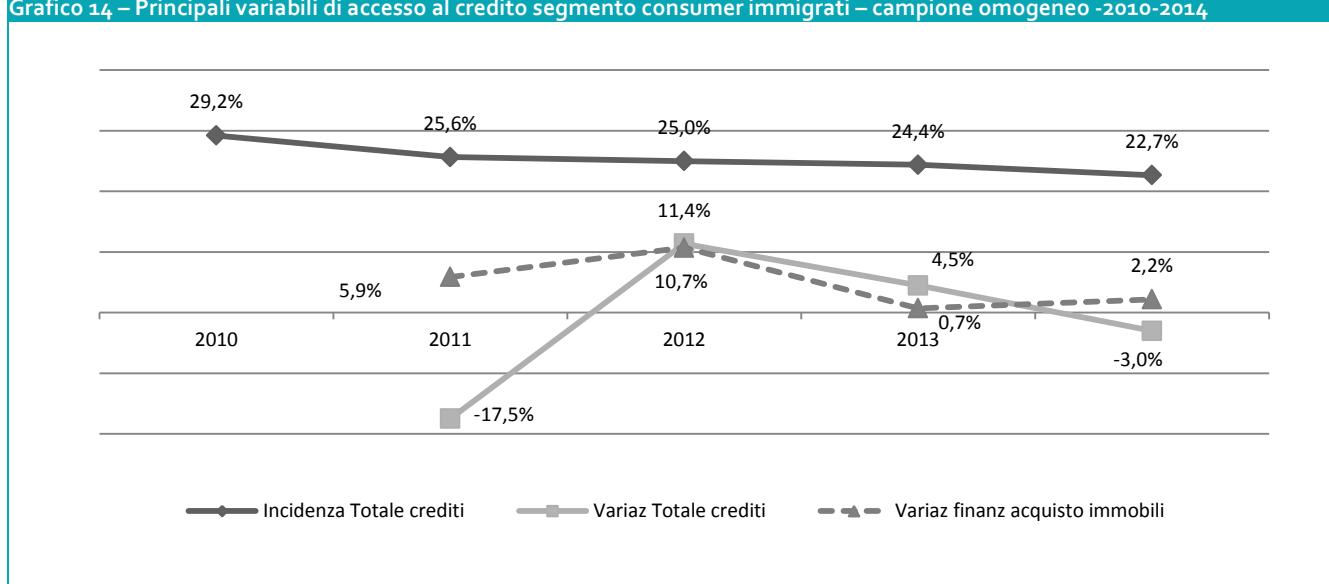
³³ Special Eurobarometer 373 (2012), *Retail Financial Services Report*, aprile 2012.

³⁴ Con il termine operatori bancari si include qui anche BancoPosta che, la normativa italiana, definisce "soggetto assimilabile a tutti gli effetti ad una banca".

³⁵ Secondo le analisi CRIF sui dati 2014, il 26% delle nuove richieste di credito al settore finanziario vengono da cittadini stranieri.

Per leggere il fenomeno su base pluriennale, dando un quadro in chiave evolutiva, dobbiamo fare riferimento al campione omogeneo di banche + BancoPosta già utilizzato in precedenza. Il *Grafico 14* riassume l'andamento di tre indicatori distinti:

Grafico 14 – Principali variabili di accesso al credito segmento consumer immigrati – campione omogeneo -2010-2014



- l'incidenza del credito (indipendentemente dalle diverse forme tecniche rilevate) come rapporto fra il numero di crediti in essere e il numero di conti correnti intestati a cittadini delle 21 nazionalità rilevate;
- la variazione annua percentuale del numero di crediti complessivi in essere intestati a cittadini immigrati;
- la variazione annua percentuale dello stock di operazioni creditizie in essere per la forma tecnica del credito per acquisto di abitazioni.

L'andamento delle tre curve mostra le tendenze in atto e contribuisce ad evidenziare come stia evolvendo il fenomeno e il comportamento della clientela immigrata. Una prima indicazione che accomuna l'andamento di tutte e tre le variabili riguarda l'impatto della crisi economica. I dati economici indicano un deterioramento consistente delle condizioni economiche e lavorative dei cittadini stranieri residenti nel nostro Paese: il tasso di occupazione è sceso dal 67% nel 2008 al 58,5% nel 2014, riducendo significativamente il gap positivo che li separava dai cittadini italiani, così come il tasso di disoccupazione ha raggiunto il 17% sempre nel 2014. Secondo i dati Eurostat il 43,6% degli immigrati si troverebbe ad un passo dall'esclusione sociale. Sono dati sintetici e parziali ma che danno una panoramica dell'impatto della crisi, che naturalmente si ripercuote anche in termini finanziari in termini di accesso al credito. La ridotta capacità reddituale, la maggiore precarietà lavorativa, là dove non sia intervenuta una situazione di disoccupazione, sono tutti fattori che hanno influenzato il credito sia sul fronte della domanda (decisione di rinviare o rinunciare a progetti o spese) che su quello dell'offerta (maggiore rischio). Tutti gli indicatori subiscono un deterioramento in questi ultimi anni, anche se con differenziazioni significative che andremo ad illustrare.

In termini di incidenza dei crediti, la curva mostra un andamento decrescente costante, effetto del perdurare della crisi economica e dell'accumularsi dei suoi effetti, con un primo scalino più consistente fra il 2010 e il 2011, che corrisponde al momento più acuto della crisi finanziaria. Crisi che ha frenato un trend di crescita dell'incidenza del credito fra i clienti consumer immigrati che caratterizzava il periodo precedente e rilevato dalle analisi condotte dal CeSPI³⁶. Il dato è confermato dalla variazione annua percentuale degli stock di crediti in essere (sempre riferiti al segmento consumer immigrato) che subisce una contrazione di oltre il 17% fra il 2010 e il 2011, per poi seguire un andamento positivo nei due anni successivi e tornare in territorio negativo, anche se molto più marginale, nel 2014, contribuendo a ridurre l'indice di incidenza.

Molto interessante appare invece l'andamento della variazione percentuale dello stock di crediti per l'acquisto di un'abitazione che segue un andamento altalenante all'interno di un trend in discesa, ma che non assume mai, per tutto il periodo della rilevazione, un valore negativo. Questa forma di credito, legata all'acquisto di un'abitazione in Italia, ha continuato cioè a crescere, pur se ridimensionando i tassi, anche in

³⁶ Rhi-Sausi, Zupi (2009), Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati, Bancaria Editrice.

presenza della crisi. Questa dinamica positiva ha due risvolti particolarmente significativi, da un lato infatti segnala che la relazione banca-cliente immigrato non ha subito un arresto per quanto riguarda l'accesso ad una forma di credito a medio-lungo termine e dall'altro che esiste una domanda crescente da parte dei cittadini immigrati di stabilizzazione nel nostro Paese, tipicamente associabile all'acquisto di un'abitazione e ad un investimento di lungo periodo.

Un dettaglio delle tre tipologie di credito rilevate dal questionario mostra l'evoluzione del peso delle diverse forme tecniche di finanziamento³⁷ per numero di intestatari (*Grafico 15*). Il finanziamento per l'acquisto di abitazioni risulta sempre più rilevante nel portafoglio crediti delle istituzioni bancarie (anche per effetto della *duration* media più elevata che porta con sé un effetto accumulo rispetto a posizioni meno recenti). In termini di incidenza sui conti correnti questa forma tecnica rileva l'incidenza maggiore, un correntista immigrato su dieci è titolare di un mutuo presso una banca o BancoPosta (11%), a conferma della presenza di una migrazione stabile non trascurabile.

L'altra componente che cresce in termini relativi è rappresentata dalle forme tecniche ricomprese nella categoria "altri prestiti" che racchiude prodotti creditizi tipicamente flessibili e a breve termine. La variazione è interpretabile alla luce della crisi economica che ha richiesto, soprattutto per i migranti che hanno un patrimonio accumulato esiguo e ancora fragile, forme creditizie semplici e flessibili, di importi modesti, per far fronte ad esigenze temporanee, o l'avvio di piccole attività imprenditoriali (forme di auto-impiego in risposta alla disoccupazione) 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).

Il dettaglio territoriale mette in luce un fenomeno variegato (*Tavola 7*) con differenziazioni significative sia nella dimensione temporale che geografica. Muovendosi da nord a sud, sul territorio nazionale, cambia infatti il peso delle diverse forme tecniche. Se il finanziamento per l'acquisto dell'abitazione assume valori di incidenza significativi nelle regioni settentrionali e centrali, superiori alla media nazionale (11%), nel sud è il credito a breve non finalizzato ad essere maggiormente diffuso, indice della maggiore precarietà del contesto. L'incidenza della categoria "altri prestiti" appare particolarmente rilevante anche nel centro Italia, quasi un correntista su quattro ha in essere un finanziamento di questo tipo presso un operatore bancario.

Tavola 7 – Incidenza prestiti su c/c consumer solo banche per area geografica

	Finanziamenti per acquisto immobili		Credito al consumo		Altri prestiti	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Nord	17,1%	16,7%	8,5%	9,3%	6,8%	19,6%
Centro	14,1%	14,0%	4,3%	6,1%	11,2%	22,6%
Sud	9,2%	8,3%	5,2%	6,4%	7,2%	15,6%

al sud Italia.

Il confronto su base temporale evidenzia ulteriormente il maggior ricorso a forme tecniche flessibili e una contrazione di un punto percentuale dell'incidenza dei finanziamenti per acquisto di abitazioni

Naturalmente esistono comportamenti differenti per singole nazionalità. La *Tavola 8* fornisce un dettaglio dei diversi comportamenti rispetto al ricorso al credito delle famiglie consumatrici per le collettività indagate. Il dato più interessante riguarda il basso ricorso al credito da parte di alcune comunità, in particolare quella cinese, quelle europee (ad eccezione dell'Albania) e dell'area mediterranea in generale.

Si tratta di una fotografia che rispecchia una complessità di elementi fra loro molto diversi, che si intrecciano a vicenda, legati ai comportamenti delle singole comunità, a fattori territoriali, alle dinamiche di mercato,

³⁷ La categoria "Altri Prestiti" comprende: i prestiti personali, gli scoperti di conto corrente, la cessione del quinto e il credito revolving.

alla vicinanza geografica, all'esistenza di collegamenti con i sistemi bancari dei rispettivi paesi³⁸, e altri più di carattere sociologico e culturale che richiederebbero un'analisi specifica³⁹.

Tavola 8 – Incidenza prestiti su numero c/c famiglie consumatrici- dettaglio nazionalità- 2014

Nazionalità	Incidenza su c/c	Nazionalità	Incidenza su c/c
Senegal	35,6%	Bangladesh	25,3%
Peru'	34,8%	Macedonia	25,0%
Ecuador	34,3%	Romania	24,2%
Ghana	32,7%	Moldova	24,1%
Albania	30,0%	Polonia	23,8%
Filippine	29,6%	Marocco	23,2%
Nigeria	29,0%	Serbia e Montenegro	23,1%
Sri Lanka	27,9%	Ucraina	22,3%
India	27,7%	Pakistan	22,2%
Media Naz.	25,8%	Egitto	21,0%
Tunisia	25,6%	Cina	18,4%

indebitamento a cui prestare particolare attenzione.

Il confronto fra il 2013 e il 2014 ci consente invece di evidenziare alcuni aspetti legati alle dinamiche di mercato che possono fornire utili indicazioni per individuare potenzialità o criticità che possono a loro volta indicare collettività più fragili. In particolare tre comunità rilevano una contrazione significativa nell'incidenza del credito sui conti correnti: il Pakistan (con una riduzione di 4 punti percentuali), la Cina (3 punti percentuali) e l'Egitto (2 punti percentuali). All'opposto la Serbia e Montenegro evidenzia l'incremento maggiore (5 punti percentuali, seguita dall'Ucraina (3 punti percentuali) e dalla Romania (+2 punti percentuali).

Il dettaglio dell'incidenza per forme tecniche disaggregato per nazionalità fornisce indicazioni aggiuntive (Tavola 9) sui comportamenti delle singole comunità.

Da un lato la comunità cinese, a fronte di un'incidenza molto bassa in termini di accesso al credito complessivo, è al terzo posto per incidenza dei prestiti per acquisto di abitazioni (anche se nel 2013 era al 17%). Oltre ad essere legato alla vivacità della comunità cinese nel mercato immobiliare, il dato segnala come il credito bancario divenga uno strumento di supporto quando la dimensione dell'investimento è consistente, mentre la rete comunitaria costituisce il principale strumento di sostegno delle esigenze di credito ordinarie.

Rispetto al finanziamento per acquisto di abitazioni, altri due fenomeni risultano rilevanti: la presenza delle due comunità sudamericane e l'ingresso di quella indiana nelle prime cinque collettività per incidenza, indice di una volontà di stabilizzazione. Rispetto alla categoria "altri Prestiti" cresce l'incidenza per ciascuna delle nazionalità, rispetto al 2013, mentre per quanto riguarda il credito al consumo si rileva un incremento significativo per l'Ucraina e un'incidenza maggiore rispetto alle altre forme tecniche per le comunità provenienti dalle regioni dell'Africa Sub-Sahariana. 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, Ghana e Nigeria sono la categoria "altri prestiti" ad essere la forma più diffusa⁴⁰.

Un ultimo indicatore relativo alla componente creditizia del rapporto segmento migranti e banche riguarda il grado di solvibilità. Il questionario sottoposto al sistema bancario prevede una sezione dedicata a

In altri casi sono i legami forti all'interno della comunità che creano un tessuto di sostegno informale, anche finanziario, a volte molto evoluto, che viene incontro alle esigenze creditizie dei singoli: il caso cinese è il più evidente e conosciuto, ma presente anche in altre comunità. 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-

Tavola 9 – Incidenza tipologie di credito segmento famiglie consumatrici – 2014 Dettaglio prime 5 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	17,1%	Filippine	10,2%	Senegal	16,2%
Albania	16,7%	Senegal	9,7%	Ghana	14,8%
Cina	15,4%	Ecuador	9,6%	Tunisia	12,6%
Ecuador	15,4%	Ghana	9,5%	Macedonia	11,0%
India	14,0%	Ucraina	8,8%	Sri Lanka	10,7%

³⁸ Si sta diffondendo anche nel nostro Paese la presenza di filiali di banche estere legate alle comunità straniere residenti, con l'offerta di prodotti finanziari ad hoc per attrarre risparmio e investimenti dei migranti.

³⁹ Il riferimento richiama l'opportunità di sviluppare indagini ad hoc in grado di cogliere gli aspetti più di natura culturale che possono influenzare la maggiore o minore propensione al credito da parte di alcune comunità rispetto ad altre.

⁴⁰ Anche Macedonia, Tunisia e Sri Lanka rilevano la stessa specificità, pur non rilevando un fenomeno così regionale.

questa componente che ne definisce i contorni attraverso la rilevazione del dato sia sulle posizioni *in bonis* che su quelle in sofferenza⁴¹. I dati, in questo caso sono disponibili solo fino al 31 dicembre 2013, affiancando al dato puntuale per singola nazionalità, il dato medio relativo al portafoglio complessivo della banca rispondente. Rispetto alle posizioni creditizie in essere, all'interno del campione delle banche rispondenti, emerge un miglioramento sul 2012 per le "altre forme tecniche", e una posizione di solvibilità del segmento migranti migliore rispetto alla clientela media per la componente "Altri prestiti" che evidenzia un rapporto sostanzialmente sano, pur in presenza di forme tecniche più semplici e flessibili. Per la componente di finanziamenti per l'acquisto di abitazioni si rileva invece un deterioramento nel livello di solvibilità complessiva della clientela immigrata fra il 2012 e il 2013, effetto della crisi rispetto ad impegni finanziari consistenti.

4.2 Grado di utilizzo dei prodotti finanziari, segmento "consumer"

Definendo l'inclusione finanziaria in termini di accesso e utilizzo dei prodotti finanziari, la costruzione di un indicatore che misuri il grado di utilizzo dei diversi prodotti e servizi finanziari assume particolare rilevanza. L'accesso al conto corrente costituisce certamente il punto di ingresso privilegiato, ma lo sviluppo del rapporto banca-cliente 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. L'evoluzione del cliente sia in termini di profilo finanziario (più o meno evoluto) e sia in termini di redditività e possibilità di segmentazione della clientela per l'operatore finanziario, passa attraverso l'utilizzo di prodotti sempre più evoluti nelle diverse componenti del risparmio, credito e servizi di pagamento.

La costruzione di un indicatore articolato di utilizzo dei diversi prodotti e servizi finanziari appare particolarmente complessa, richiedendo la definizione di modelli e comportamenti medi di riferimento da utilizzare come benchmark e la disponibilità di dati con un livello di approfondimento, minando la sostenibilità della rilevazione presso gli operatori. L'Osservatorio ha così individuato due indicatori che possono essere considerati utili proxy del fenomeno, cercando di indagare la profondità del rapporto fra operatore bancario e cliente immigrato attraverso dati direttamente forniti da banche e BancoPosta:

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

La serie storica di questi indicatori è diversa da quelli sin qui esaminati in quanto sono stati introdotti nel tempo (nel 2011 è stato introdotto il possesso dei diversi prodotti e nel 2012 la giacenza media) grazie al processo di evoluzione degli strumenti di analisi reso possibile grazie al confronto diretto con gli operatori.

Partendo dalla titolarità dei diversi prodotti finanziari, un primo livello di analisi proviene dalla misura dell'incidenza dei diversi prodotti e servizi finanziari rispetto al numero di correntisti al 31 dicembre 2014⁴² (*Grafico 16*), quanti correntisti cioè utilizzano quel determinato prodotto o servizio. I servizi di pagamento mostrano un'incidenza particolarmente significativa, intorno al 70% sia per le carte pre-pagate (sommario anche le carte con IBAN) che per le carte di debito. Oltre a questi strumenti, i libretti di risparmio (bancari e postali) sono il prodotto più diffuso, con un'incidenza superiore al 60%. Si tratta di un dato significativo in quanto rileva una componente di risparmio nel comportamento della clientela immigrata che si affida ad un prodotto semplice e probabilmente maggiormente conosciuto e utilizzato anche nel proprio Paese di origine.

Rispetto ai bisogni legati al risparmio e più in generale alla sua protezione, il dato relativo all'incidenza degli "altri prodotti assicurativi" diversi dalle assicurazioni miste e dall'RC auto, a cui corrispondono voci specifiche, mostra un valore del 40%, che appare particolarmente significativo. Si tratta di prodotti che per loro natura appartengono a profili finanziari maggiormente evoluti. La stabilizzazione porta con sé una maggior consapevolezza e avversione al rischio e un maggior bisogno di protezione, tendenza già rilevata nei *focus groups* realizzati dall'Osservatorio nel 2013 con le comunità immigrate e dedicati specificatamente ai prodotti assicurativi⁴³.

⁴¹ Definite secondo le indicazioni di Banca d'Italia. *Disciplina sulla Trasparenza*. Luglio 2009.

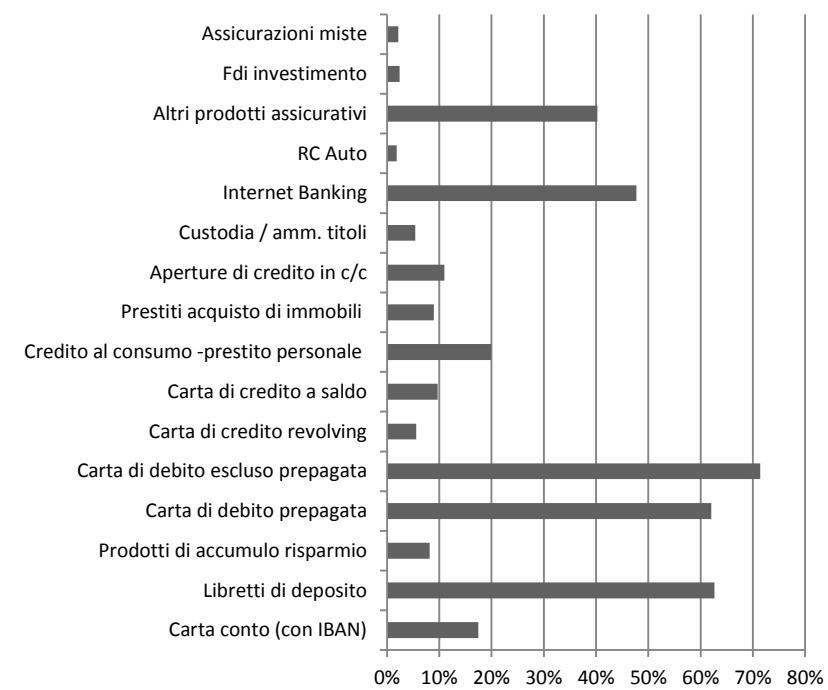
⁴² L'indicatore fa riferimento ai dati forniti dalle banche che hanno risposto al questionario e a BancoPosta.

⁴³ Un approfondimento sul rapporto fra migranti e assicurazioni è contenuto in Frigeri D. (2013), a cura di, Secondo Rapporto dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, CeSPI, disponibile sul sito web www.migrantefinanza.it.

L'aspetto caratterizzante emerso dall'indagine rispetto all'assicurazione vita, mostra come esistano varie 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. Infine, particolarmente rilevante appare anche l'incidenza dei servizi di *internet banking* che raggiungono il 48% dei correntisti (uno su due), a conferma di un rapido processo di adeguamento da parte dei migranti in termini di accesso alla rete e più in generale ad una preferenza verso una multi-canalità che consente flessibilità e accessibilità anche in orari non di sportello. Come avremo modo di evidenziare dall'analisi sul lato domanda⁴⁴ questo dato va letto insieme al permanere di una centralità degli aspetti relazionali nel rapporto operatore finanziario e clientela immigrata che non può essere trascurato. Anche il cliente immigrato chiede di essere gestito sempre più globalmente attraverso l'offerta di tutti i prodotti presenti nei mercati integrati.

L'omogeneità dei dati consente un confronto fra i quattro anni oggetto di rilevazione, 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 di *internet banking*⁴⁵ (Grafico 17). Nell'arco temporale preso in considerazione cresce l'incidenza per tutti e cinque le categorie di prodotti finanziari, indicando un cliente immigrato in rapida evoluzione, verso profili finanziariamente più avanzati. Significativa l'evoluzione della titolarità dei servizi di *internet banking* la cui incidenza più che raddoppia in tre anni, confermando quanto già evidenziato in precedenza. Nel confronto su base annua, emerge invece una lieve contrazione rispetto ai servizi di investimento e di finanziamento, naturale effetto della crisi in atto. Il dettaglio dell'evoluzione di ogni singola tipologia di prodotto approfondisce ulteriormente il dato aggregato e fornisce alcune indicazioni ulteriori circa l'evoluzione dei bisogni finanziari dei cittadini immigrati. All'interno della componente servizi di liquidità i libretti di deposito, dopo l'*internet banking*, rilevano l'incremento più significativo, stando ad indicare un processo di accumulo di risparmio in atto, anche se come vedremo ancora modesto, a fronte di un bisogno di prodotti di risparmio semplici e flessibili.

Grafico 16 - Incidenza possesso prodotti bancari su c/c retail – anno 2014
(banche+BancoPosta)



⁴⁴ Si veda a questo proposito il Capitolo 5.7.

⁴⁵ Di seguito la composizione delle diverse categorie di prodotti adottata:
servizi di liquidità: internet banking, conto di base, libretti di risparmio;
servizi di pagamento: carta conto (con IBAN), carta di debito prepagata, carta di debito escluso prepagata;
servizi di investimento: custodia e amministrazione titoli, prodotti di accumulo risparmio, fondi di investimento, assicurazioni miste;
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.

Da questo punto di vista l'opportunità di una maggiore attenzione alla componente risparmio, rispetto alla clientela immigrata, trova conferma nel confronto sui dati di incidenza relativa ai prodotti di accumulo risparmio che passano dal 5% del 2011 all'8% del 2014, con un incremento significativo, pur se all'interno di un valore di incidenza ancora contenuto, riferito ad un prodotto che rimane ancora poco conosciuto⁴⁶. A completare l'immagine di un segmento di cittadini immigrati che sta iniziando ad accumulare un proprio patrimonio e che sta chiaramente dirigendosi verso profili finanziari più evoluti (per quanto non vi si trovi già), chiedendo strumenti di gestione del risparmio, il dato relativo ai servizi di investimento che, nonostante una contrazione di un punto percentuale rispetto al 2013, in termini di incidenza raggiungono oggi il 18% dei conti correnti a titolarità immigrata, dato sicuramente non trascurabile. La Tavola 10 fornisce un dettaglio dell'incidenza di questi prodotti negli ultimi due anni.

Grafico 17 - Incidenza possesso categorie prodotti bancari su c/c retail – confronto 2011-2014

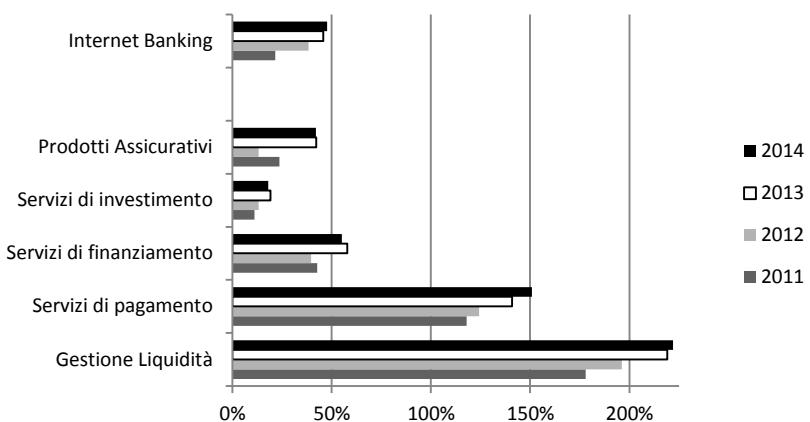


Tavola 10 – Incidenza servizi di investimento su c/c – clientela immigrata consumer

	2013	2014
Custodia e Amministrazione Titoli	6,0%	5,4%
Prodotti di accumulo risparmio	8,4%	8,2%
Quote di fondi di investimento	2,5%	2,4%
Assicurazioni miste	2,2%	2,2%

All'interno della componente servizi di finanziamento le due componenti che rilevano un incremento più significativo sono le carte di credito, che passano da un'incidenza del 5% nel 2011 al 9,7% del 2014 e la forma tecnica delle aperture di credito in c/c che passano dal 5% all'11%. Entrambe le variazioni aggiungono un aspetto evolutivo importante. La carta di credito è sicuramente espressione di bisogni finanziari più complessi, ha un costo maggiore rispetto alle carte di pagamento e richiede un processo di valutazione del merito di credito. Il maggior possesso è quindi indicatore di una relazione con l'intermediario finanziario più matura. L'apertura di credito in conto corrente rappresenta invece la forma tecnica di finanziamento più flessibile, in grado di essere riutilizzata nel tempo, secondo i bisogni. Uno strumento che indubbiamente ha svolto un ruolo determinante nella gestione dei fabbisogni di spesa dei cittadini immigrati nel periodo di crisi.

Emerge quindi un quadro molto interessante in cui, a fianco degli effetti evidenti della crisi anche rispetto ai comportamenti finanziari, rimane evidente un percorso evolutivo tracciato, in cui ad una maggiore stabilità di una fetta consistente della migrazione residente nel nostro Paese, corrisponde un'evoluzione dei bisogni e dei profili finanziari verso una maggiore maturità e complessità, con tempi molto rapidi. Allo stesso modo il quadro descritto sembra evidenziare una capacità e attività da parte delle istituzioni finanziarie italiane nel rispondere a questi bisogni con processi di *up-selling*.

Il secondo indicatore riguarda la giacenza media delle diverse tipologie di prodotti e servizi finanziari intestati a cittadini appartenenti alle 21 nazionalità considerate⁴⁷. Si tratta di un dato che consente di avvicinarsi maggiormente ad una *proxy* che permetta di quantificare il diverso livello di utilizzo di prodotti e servizi finanziari, aspetto importante per qualificare il processo di inclusione finanziaria al di là del semplice possesso. Contestualmente l'indicatore fornisce una serie di informazioni utili a approfondire il processo di allocazione del risparmio della comunità immigrata residente in Italia e cliente delle banche.

⁴⁶ Secondo i dati raccolti presso un campione statisticamente significativo di migranti, il 60% di chi non ha sottoscritto un prodotto di accumulo risparmio non conosce questa tipologia di prodotti. Per un approfondimento si veda il Capitolo 5.8.

⁴⁷ In questo caso l'indicatore fa riferimento al solo campione di banche che hanno risposto al questionario.

Il *Grafico 18* fotografa i valori della giacenza media per i principali strumenti di raccolta e mostra la loro evoluzione negli ultimi tre anni. L'evidenza maggiore che emerge dall'analisi è che, pur in una fase di fragilità dovuta alla crisi, siamo in presenza di un processo di accumulazione del risparmio e costituzione di un patrimonio da parte dei cittadini che sono maggiormente integrati. Il dato medio tende infatti a crescere, nei tre anni, per tutti i prodotti analizzati, ad eccezione dei libretti di risparmio e delle carte prepagate, rispetto ai quali ha influito un effetto "diluizione" dovuto all'incremento nel numero nuove posizioni aperte negli ultimi due anni.

Al fine di avere un *benchmark* di riferimento che consenta di evidenziare possibili differenziazioni nei comportamenti della clientela immigrata rispetto alla media nazionale, è stato costruito un ulteriore indicatore dato dallo scarto, in percentuale, fra il dato medio relativo alle 21 nazionalità considerate e quello della clientela complessiva delle banche (*Grafico 19*). Per tutte le categorie di prodotti esaminati si evidenzia uno scarto significativo fra la giacenza media della clientela complessiva e quella relativa al segmento immigrati. Uno scarto che, visto in chiave evolutiva, è andato ampliandosi nel tempo per quasi tutte le tipologie di prodotti esaminati, ad eccezione delle carte prepagate e dei libretti di risparmio. Un segnale positivo sembra emergere dal confronto su base annua, da cui si evidenzia una generale crescita nei valori, pur se contenuto, per la maggior parte dei prodotti. Si tratta di un quadro che si inserisce in un contesto più ampio che vede da un lato il cittadino immigrato caratterizzarsi per una minore capacità reddituale, dovuta alle condizioni lavorative (minore età lavorativa, minor livello retributivo di ingresso nel mercato del lavoro, minori livelli di carriera e di mansioni ecc..), e da una maggiore velocità di circolazione del denaro legata alle esigenze associate alle diverse fasi del processo di integrazione in assenza di un patrimonio di riferimento.

Per avere un indicatore che ci consenta di isolare l'impatto della diversa capacità reddituale dei cittadini immigrati rispetto al processo di accumulazione del risparmio, dobbiamo fare riferimento ai dati disponibili. In particolare se prendiamo come dato di confronto lo scarto rilevato da Banca d'Italia⁴⁸ fra il reddito disponibile delle famiglie con a capo un individuo nato all'estero di età compresa fra i 25 e i 64 anni, e quello di una famiglia di nati in Italia, nel 2012, il valore del gap è pari al 45% (era il 40% nel periodo 2006-2010, sempre secondo Banca d'Italia). È presumibile immaginare che il perdurare della crisi abbia portato ad un ulteriore deterioramento del dato relativo al 2012, sulla base degli effetti sulla popolazione straniera che abbiamo evidenziato nel *Capitolo 2*. Rapportato a questo valore, lo scarto nelle giacenze medie dei diversi prodotti bancari fra il segmento immigrati e la clientela complessiva, tende a ridimensionarsi, con valori mediamente inferiori allo scarto in termini di capacità reddituale. Ne consegue che, depurata dagli effetti di una minor capacità reddituale, la clientela immigrata mostra una propensione al risparmio del migrante maggiore rispetto a quella degli italiani.

Grafico 18 – Giacenza media strumenti finanziari intestati a cittadini delle 21 nazionalità indagate – confronto 2012-2014

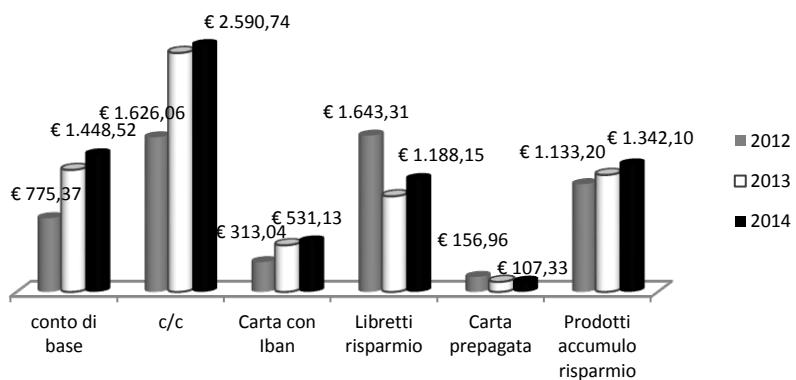
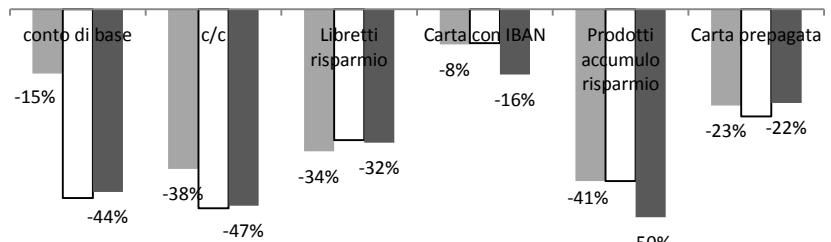


Grafico 19 – Giacenza media - scarto fra dato medio clientela banche respondent e dato medio 21 nazionalità, confronto 2012-2013-2014



⁴⁸ Banca d'Italia (2014), *Indagine sui bilanci delle famiglie*, nel periodo 2006-2010 il reddito disponibile delle famiglie con a capo un individuo nato all'estero di età compresa fra i 25 e i 64 anni, era di oltre 40% inferiore a quello delle famiglie dei nati in Italia.

I risultati complessivamente evidenziati in questa analisi mostrano un segmento di clientela in rapida evoluzione, che appare segmentato e complesso e che richiede un interlocutore finanziario più attento e capace di cogliere i passi e i relativi bisogni associati, nella direzione di una clientela maggiormente evoluta. Oltre ad una maggiore attenzione alla componente risparmio (nella duplice componente di accumulazione e protezione), un'altra sfida che attende operatori e istituzioni in tema di inclusione finanziaria riguarda proprio la segmentazione dei profili. A fianco di un profilo evoluto che sta crescendo numericamente, avvicinandosi sempre più alla clientela italiana, pur se con alcune caratterizzazioni che non vanno trascurate, persiste la presenza di un profilo ancora da bancarizzare o perché di recente arrivo o perché ancora ai margini dei circuiti finanziari, o ancora perché entrati in una condizione di marginalità e vulnerabilità sociale cronica, il cui peso in termini di volumi si è andato assottigliando negli anni (complice i minori flussi legati alla crisi). Sfide che richiedono risposte adeguate, a partire da una corretta conoscenza e monitoraggio del fenomeno e da una presa in carico congiunta fra operatori, istituzioni e organismi intermedi

4.3 Il credito al consumo

Il credito al consumo rappresenta un segmento specifico del più ampio settore dell'industria del credito alle famiglie⁴⁹, o del credito al dettaglio. Settore che incorpora tre macro-categorie di forme tecniche distinte⁵⁰: i mutui per acquisto di abitazioni, il credito al consumo e i cosiddetti "altri crediti" che prevalentemente sono costituiti da forme tecniche di finanziamento destinate alle famiglie produttrici.

Il credito al consumo, in particolare, costituisce una componente non trascurabile del sistema finanziario e assume una valenza particolare in relazione ai temi dell'inclusione finanziaria. Svolge infatti una funzione determinante nel processo di acquisizione di beni necessari al processo di stabilizzazione e integrazione su un territorio, come l'acquisto di beni di consumo o beni durevoli, la riduzione della vulnerabilità economica e sociale (all'interno di un suo corretto utilizzo) e lo sviluppo di una progettualità futura attraverso la disponibilità temporanea di fondi ad integrazione del proprio livello di disponibilità finanziarie.

Il credito al consumo ricomprende un insieme di forme tecniche distinte:

- prestiti personali, è la categoria più ampia che include 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 e 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 (con rimborso in un'unica soluzione) e sia come carte rateali (opzione che può essere scelta, a seconda delle diverse carte, all'attivazione 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.

⁴⁹ "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)". Fonte: Banca d'Italia.

⁵⁰ Fonte Banca d'Italia, Indagine sul credito bancario.

Si tratta quindi di una categoria di crediti molto ampia, in grado di rispondere a bisogni molto differenziati delle famiglie e dei singoli consumatori, 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 fruibilità. Per queste caratterizzazioni esso 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.

Per questi motivi l'Osservatorio ha avviato una collaborazione con Assofin (Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare che riunisce i principali operatori, bancari e finanziari, del credito alle famiglie) al fine di monitorare l'accesso e l'utilizzo del credito al consumo da parte dei cittadini immigrati attraverso la somministrazione di un questionario alle associate. L'associazione già da alcuni anni ha 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.

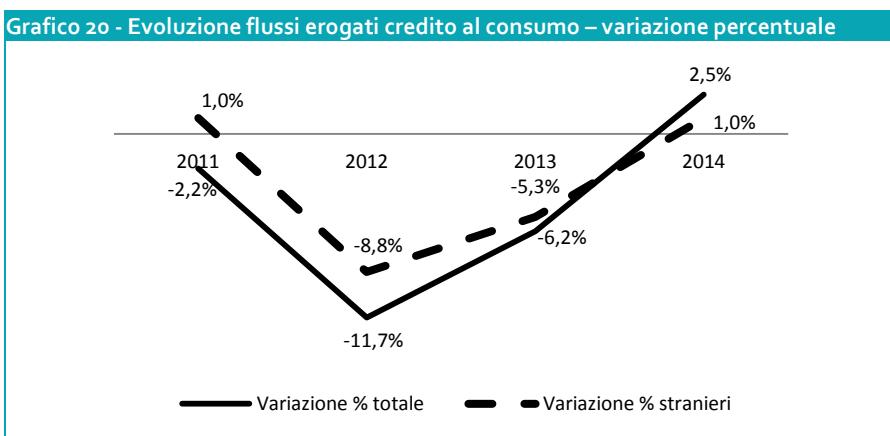
I dati contenuti e descritti in questo capitolo fanno quindi riferimento sia ai cittadini stranieri nel loro complesso (con una base storica più ampia che parte dal 2010), sia ai cittadini appartenenti alle 21 nazionalità oggetto delle indagini dell'Osservatorio (relativi al 2013 e al 2014). La rappresentatività del campione è molto alta: i dati 2014 fanno riferimento al 92% dei flussi complessivamente erogati dalle Associate Assofin (nel 2013 la rappresentatività era del 90%).

Nel 2014 le associate Assofin hanno erogato quasi 2 miliardi di Euro di credito al consumo a stranieri residenti in Italia per quasi 4 milioni di operazioni.

Un primo sguardo al mercato nel suo complesso (*Grafico 20*) in termini di evoluzione dei flussi erogati fra il 2011 e il 2014 ci permette di evidenziare due aspetti rilevanti.

Le variazioni percentuali mostrano da un lato l'impatto della crisi sul comparto del credito al consumo che solo nel 2014 sembra mostrare una timida ripresa. Un secondo aspetto riguarda l'andamento delle due curve, quella delle variazioni complessive del comparto e quelle relative al solo segmento dei cittadini stranieri⁵¹. La curva relativa al segmento stranieri rimane al di sopra di quella del mercato fino al 2013, mostrando tassi di crescita ancora positivi nel 2011, quando la crisi aveva già intaccato il comparto del credito al consumo, e tassi negativi per i due anni successivi. Il 2014 segna invece un dato nuovo con una crescita positiva del credito al consumo per entrambe le componenti della domanda. Al di là delle lievi differenze in termini di variazioni percentuali, l'evoluzione delle due curve consente di evidenziare un andamento dei flussi erogati al segmento immigrati sostanzialmente in linea con quello del mercato e il ruolo che il credito al consumo ha giocato nel sostegno delle esigenze di consumo dei cittadini immigrati, nonostante la crisi abbia avuto un impatto maggiore sulla loro capacità reddituale e in generale sulla loro fragilità finanziaria.

La ripartizione dei flussi per aree geografiche di provenienza (*Grafico 21*) mostra una sostanziale stabilità nell'arco degli anni presi in considerazione. Cresce il peso dell'Europa Orientale, che rappresenta quasi il 45% del mercato, a fronte di una lieve diminuzione del peso degli altri continenti.



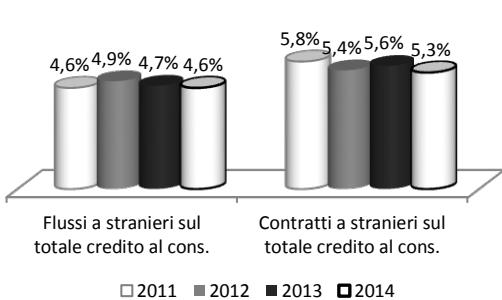
Fonre: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Assofin

⁵¹ Con il termine cittadini stranieri si fa riferimento alla totalità dei cittadini residenti non italiani.

È però in termini relativi che possiamo avere uno sguardo più completo sul fenomeno del credito al consumo, rispetto al segmento di mercato rappresentato dai cittadini stranieri e una misura dell'impatto del contesto. L'incidenza del credito al consumo alla popolazione straniera sul totale (*Grafico 22*) non evidenzia variazioni sostanziali sia in termini di volumi sia in termini di numero di contratti stipulati. Il credito al consumo alla popolazione straniera residente, si attesta intorno al 4,6% per quanto riguarda i flussi e al 5,3% per quanto riguarda il numero di contratti.

È quindi possibile affermare che il sostegno del credito al consumo ai progetti di vita e al radicamento sul territorio dei nuovi cittadini stranieri residenti in Italia prosegue. In termini evolutivi l'effetto della crisi è visibile, ma rimane nell'ordine di pochi decimali nel confronto su base annua, quindi perfettamente coerente con le modifiche intervenute nei comportamenti di acquisto delle famiglie a seguito della crisi, che ha comportato una ridotta dinamicità della domanda di credito in tutte le sue componenti. Effetto che è reso più evidente dall'analisi, sempre in chiave evolutiva, degli importi medi dei finanziamenti erogati a cittadini stranieri per macro-area geografica di provenienza (*Grafico 23*). Si evidenzia una costante riduzione dell'importo medio erogato a cittadini stranieri per tutte le macro-aree geografiche, con variazioni più significative per l'Asia che passa dai quasi 1.900€ medi per operazione del 2011 ai 667€ del 2014. Il dato appare interessante sotto due punti di vista. Da un lato conferma e rende più evidente gli effetti della crisi sul lato della domanda di credito. Ma da un altro punto di vista può rappre-

Grafico 22 - Incidenza credito al consumo a stranieri residenti in Italia (nota: il numero di contratti non comprende le transazioni effettuate con le carte rateali/opzione).

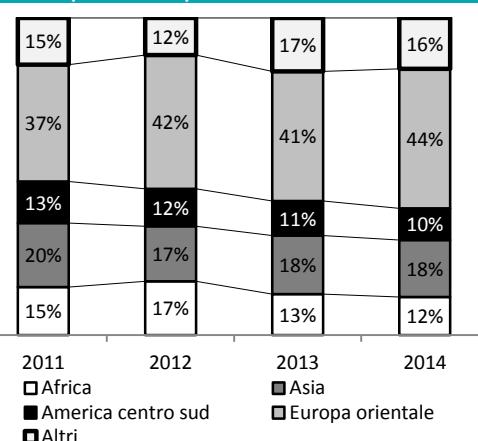


Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Assofin

sentare un indicatore di una progressiva diffusione del credito al consumo. Se infatti guardiamo al dato relativo al numero complessivo di operazioni effettuate emerge un incremento del 17% fra il 2013 e il 2014 e del 20% rispetto al periodo 2010-2014. I due dati affiancati sembrano cioè indicare una maggiore familiarità dei cittadini stranieri con il credito al consumo e in particolare con prodotti più evoluti come le carte rateali/opzione che hanno, per loro caratteristica, importi medi per operazione molto più contenuti.

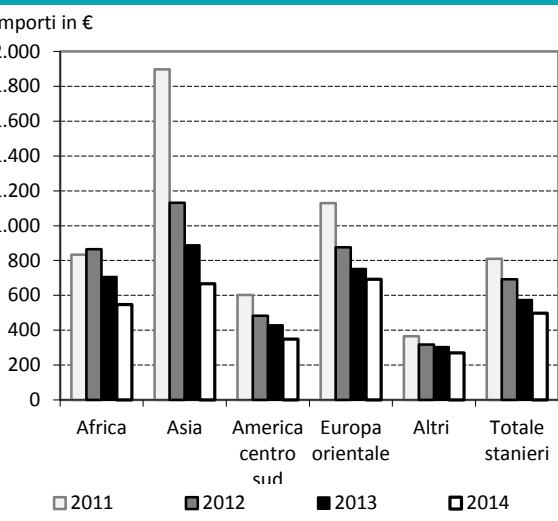
Spostando l'analisi dal segmento più ampio dei cittadini stranieri alle 21 nazionalità oggetto delle indagini dell'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria, è possibile fornire un dettaglio circa il ruolo del credito al consumo nel processo di integrazione nel nostro Paese, escludendo nazionalità straniere non configurabili come segmento immigrati in senso stretto.

Grafico 21 - Credito al consumo erogato a cittadini stranieri per area di provenienza (flussi)



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

Grafico 23 - Evoluzione importo medio erogato per area di provenienza



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

La Tavola 11 mostra come il segmento immigrati⁵² rappresenti il 69% del volume complessivo di credito al consumo erogato nel 2014 verso cittadini stranieri e il 54% in termini di numero di operazioni, a conferma di una presenza significativa nel portafoglio delle imprese di credito al consumo.

Tavola 11– Dettaglio credito al consumo 21 nazionalità selezionate – confronto con segmento stranieri – anno 2014- flussi erogati

	Total segmento stranieri	Di cui totale 21 nazionalità
Valore operazioni	1.945.697	1.338.517
Numero operazioni	3.914.986	2.118.198

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

Grazie all’elevata rappresentatività del campione e la continuità della collaborazione avviata con Assofin, è possibile fornire una fotografia delle principali variabili del mercato, relativo alle 21 nazionalità selezionate, anche rispetto agli ultimi due anni. Il quadro

che emerge dal confronto 2013-2014 per macro-area geografica (Grafici 24 e 25), appare perfettamente in linea con il quadro generale già descritto, con alcune caratterizzazioni significative.

Grafico 24 - 21 nazionalità: variazioni pesi %ali per macro-aree 2013-2014

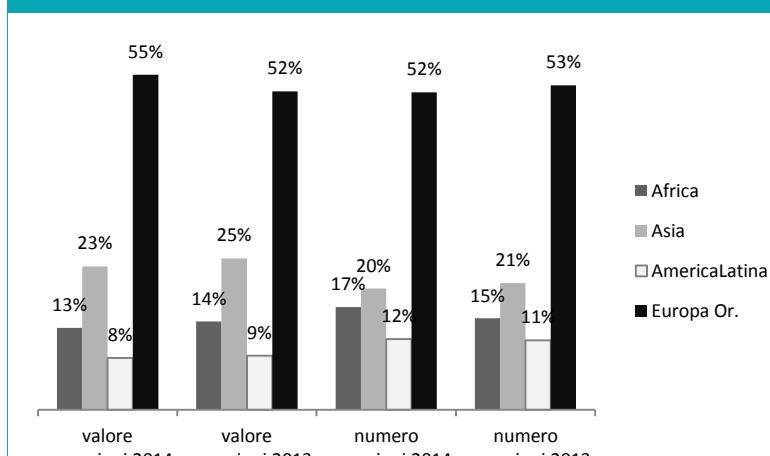
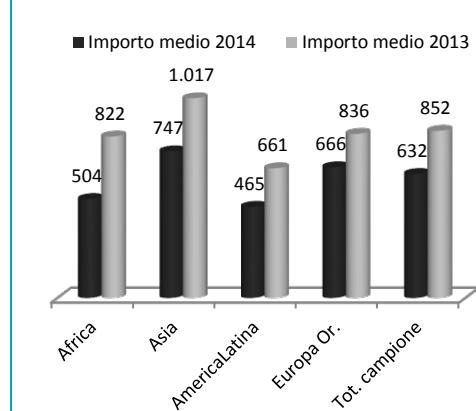


Grafico 25 - 21 nazionalità: variazioni importi medi in Euro per macro-aree 2013-2014



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

A fronte di una sostanziale stabilità nel valore delle operazioni complessivamente effettuate fra i due anni, emerge una contrazione in termini di peso relativo sui volumi globali per i tre continenti: Africa, America Latina e Asia, a fronte di un incremento di tre punti percentuali per le nazionalità appartenenti all’Europa Orientale. In termini di numero di operazioni realizzate, i dati mostrano una crescita diffusa, con una particolare vivacità da parte delle nazionalità appartenenti al continente africano, il cui peso relativo aumenta di due punti percentuali. Il continente africano si distingue anche per la maggiore contrazione in termini di importi medi (-39%), contrazione che appare comunque generalizzata, a livello delle 21 nazionalità considerate, con una riduzione media del 26% fra il 2013 e il 2014, in linea con il quadro generale descritto.

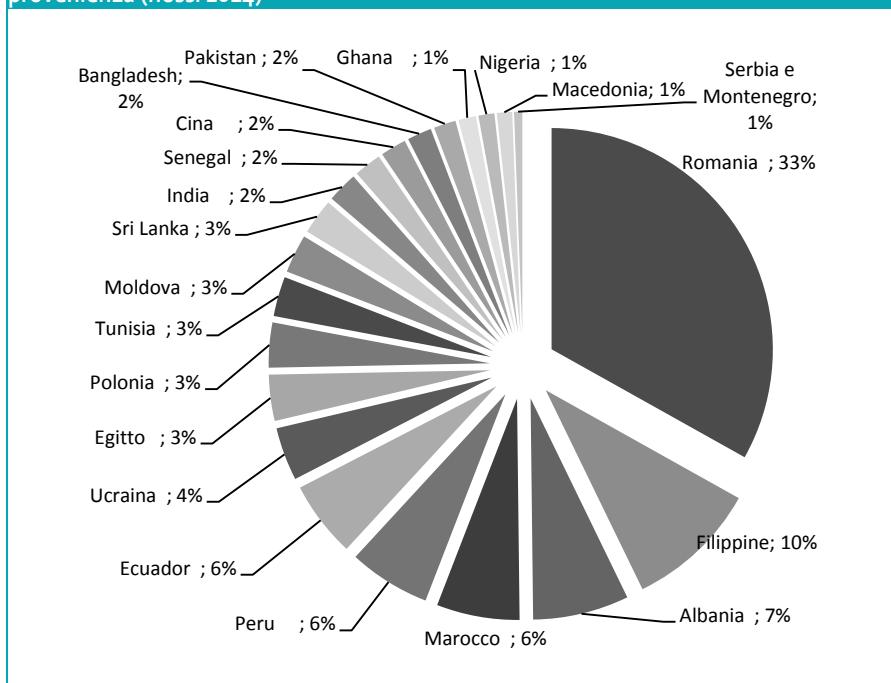
L’analisi sembra quindi far emergere uno sviluppo nel ricorso al credito al consumo da parte delle nazionalità africane, a fronte però di una maggiore debolezza economica e finanziaria. Il dato complessivo fa comunque emergere come, anche per il segmento immigrati, si confermi l’elevata pro ciclicità della componente di credito al consumo.

Guardando alla distribuzione dei flussi per le 21 nazionalità considerate (Grafico 26), è possibile 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 immediato utilizzo. Si conferma la predominanza dei flussi erogati ai cittadini provenienti dalla Romania e dalle Filippine, che complessivamente rappresentano quasi la metà del mercato. Allo stesso tempo si rileva un basso ricorso al credito al consumo da parte di alcune nazionalità, in particolare la Cina, il Marocco e l’Albania. Guardando infatti ai pesi relativi della popolazione adulta delle diverse aree di provenienza sul totale delle 21 nazionalità considerate, le Filippine pesano solo per il 4% e la Romania per il 28%, mentre la Cina pesa per il

⁵² Definiamo così il segmento specifico legato alle 21 nazionalità selezionate per distinguerlo dal segmento più ampio dei cittadini stranieri.

5%, il Marocco per il 10%, l’Albania per il 12%. Il confronto fra le distribuzioni percentuali dei flussi e della popolazione residente conferma perciò un maggior peso relativo dei flussi erogati e quindi un maggior ricorso a questo strumento creditizio da parte delle prime due nazionalità e un minor ricorso per le altre precedentemente indicate.

Grafico 26 - Credito al consumo erogato a cittadini delle 21 nazionalità per Paese di provenienza (flussi 2014)



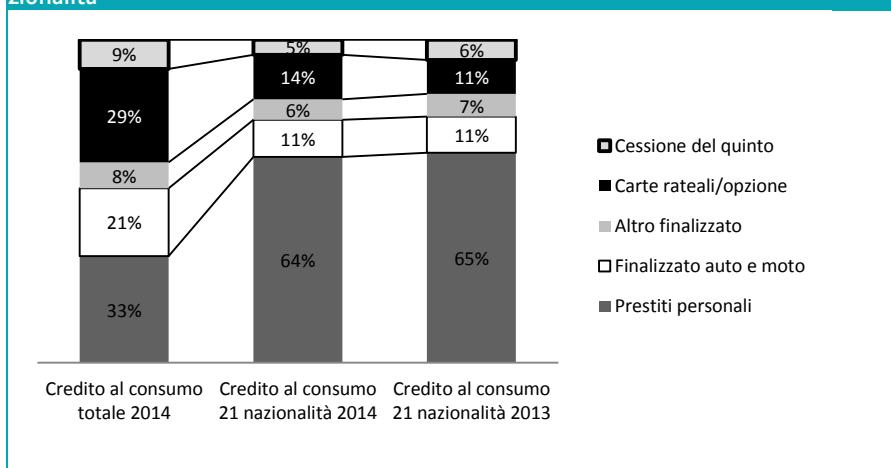
Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Assofin

più opportune di inclusione finanziaria.

Un’ulteriore serie di indicazioni interessanti può essere dedotta dall’analisi della composizione del credito al consumo per forme tecniche (*Grafico 27*), sempre in un’ottica comparativa ed evolutiva. Dal confronto con i dati complessivi del mercato del credito al consumo in Italia, emerge come le 21 nazionalità considerate si caratterizzino per un ricorso preponderante ai prestiti finalizzati, che pesano per il 64% dei flussi concessi, a fronte di una percentuale quasi della metà a livello aggregato. Contestualmente il confronto mostra un peso relativo inferiore, concentrato soprattutto del comparto finalizzato auto e moto e del credito attraverso carte rateali/opzione.

Infine una considerazione può essere fatta relativamente agli importi medi per operazione che in alcuni casi, come per il Bangladesh, il Ghana, la Macedonia, la Moldova, l’Ucraina, le Filippine e lo Sri Lanka si collocano ben al di sopra della media, a fronte di valori molto bassi per l’Egitto e la Tunisia. 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. Un approfondimento in questo senso permetterebbe infatti di indagare con maggior precisione gli utilizzi finali del credito e quindi le motivazioni sottostanti, consentendo di identificare con maggior dettaglio i bisogni correlati che caratterizzano la clientela immigrata e le eventuali strategie

Grafico 27 - Product mix credito al consumo erogato (flussi) – confronto mercato complessivo Italia con 21 nazionalità – 20014 e confronto 2013-2014 riferito alle sole 21 nazionalità

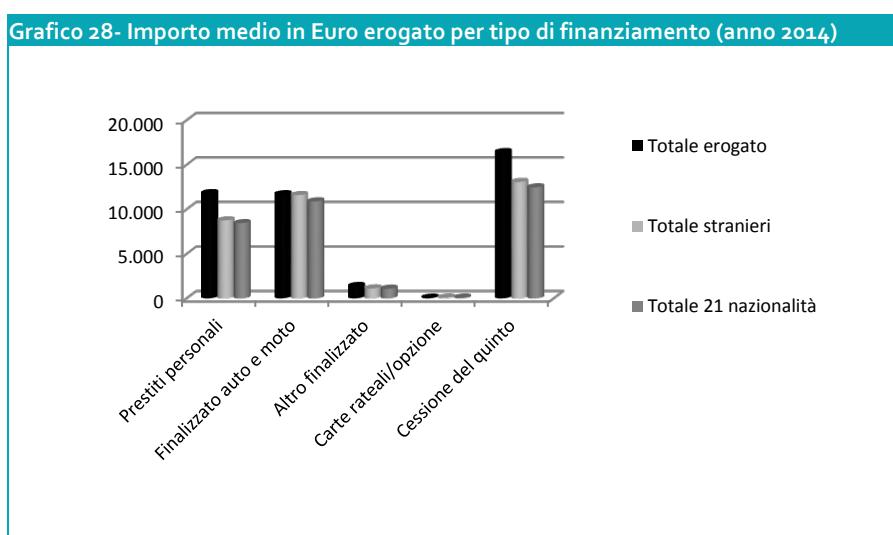


Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Assofin

migliore accesso al credito da parte di una clientela finanziariamente più fragile.

Il quadro evidenzia alcuni aspetti rilevanti nel caratterizzare il cliente immigrato nel suo rapporto con il credito al consumo. Da un lato, infatti, il prestito personale sembra essere lo strumento tecnico che meglio si adatta alle esigenze del migrante, legate al percorso 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 Paese di origine. Non sono rari i casi, infatti, registrati negli incontri con i migranti, in cui il prestito personale diviene uno strumento di sostegno alle famiglie o addirittura di investimento nel Paese di origine, approfittando dei bassi tassi del mercato italiano. Da un altro punto di vista, i prestiti personali rappresentano 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, in cui anche le esigenze linguistiche possono trovare soluzione attraverso strumenti adeguati. Evidenze riscontrate e confermate nell'analisi delle determinanti nel rapporto con le istituzioni finanziarie rilevate attraverso un'indagine campionaria rappresentativa, contenute nel *Capitolo 5.7*.

Entrando in maggior dettaglio rispetto al mix di prodotti relativo alle 21 nazionalità considerate, in ottica evolutiva (*Grafico 27*), i dati a disposizione mostrano una sostanziale stabilità fra il 2013 e il 2014, con una lieve crescita nel peso delle carte rateali/opzione. Al di là delle strategie commerciali dei singoli operatori rispetto a questa tipologia di prodotto, il dato può essere più indicatore di una maggiore familiarità dei migranti con strumenti evoluti e che presuppongono una maggiore confidenza con il sistema finanziario.



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

Infine uno sguardo agli importi medi erogati per tipologia di prodotto e segmento di clientela (*Grafico 28*) conferma la minore capacità reddituale (e conseguente fragilità finanziaria) dei cittadini immigrati, espressa in termini di minori importi medi erogati sia rispetto al mercato nel suo complesso e sia rispetto al segmento più ampio dei cittadini stranieri, eccezion fatta per le carte rateali/opzione dove le 21 nazionalità esprimono un valore medio superiore.

Il quadro complessivo descritto sembra indicare un ruolo attivo e in corso, da parte del credito al consumo, nel sostenere il processo di integrazione dei cittadini immigrati presenti sul nostro territorio. Al di là dei dati legati al contesto generale, che naturalmente influisce sulle abitudini e le scelte di consumo e quindi sulla domanda di credito contestuale, le diverse forme tecniche sembrano rispondere alle esigenze di questo nuovo segmento di clientela, caratterizzato da una maggiore fragilità finanziaria costitutiva (capacità reddituale inferiore, assenza di patrimoni e reti di supporto, maggiore precarietà abitativa e lavorativa ...). Il credito al consumo può essere, per le sue caratteristiche di flessibilità, accessibilità e rapidità, un importante strumento di inclusione finanziaria e avvicinamento al credito, dove gli aspetti di educazione finanziaria e informazione costituiscono una componente essenziale per un loro utilizzo efficace e corretto. L'analisi ha anche evidenziato un elevato contenuto relazionale che appartiene al credito al consumo (in particolare nella forma tecnica dei prestiti personali) con riferimento ai cittadini immigrati. Una componente che si conferma ancora determinante nel rapporto con gli intermediari finanziari e che, nonostante la familiarità con gli strumenti innovativi come il web o il mobile, rimane ancora decisiva e non trascurabile nelle scelte relative ai modelli di offerta degli operatori. Un bisogno di relazione che contiene elementi diversi, dalle difficoltà linguistiche in campo finanziario e contrattualistico, ancora rilevanti per alcune nazionalità, ad un bisogno consulenziale di più ampio spettro, ma che offre un'opportunità importante in termini di possibilità di veicolare informazione ed educazione, rafforzando il processo di inclusione finanziaria.

Da questo punto di vista appare a nostro avviso sempre più strategico il rafforzamento delle sinergie all'interno del sistema del credito, fra gli operatori, nei modelli di offerta, nello scambio e nell'integrazione delle informazioni, e fra questi e gli strumenti e i canali di informazione ed educazione. L'informazione finanziaria, la sua accumulazione nel tempo e la formazione, assumono infatti una valenza economica rilevante per entrambi i soggetti coinvolti nel rapporto, operatori e cittadini immigrati.

4.4 Microfinanza e microcredito

Con il termine microfinanza si intende l'offerta di prodotti e servizi finanziari rivolti a clienti che per la loro condizione economico sociale hanno difficoltà di accesso al settore finanziario tradizionale. Si tratta di una categoria di prodotti molto ampia, che riguarda la sfera del risparmio, della gestione dei pagamenti, della protezione assicurativa e del credito e che ha come unico riferimento definitorio l'esclusione finanziaria, parziale o totale. Non sempre infatti le condizioni economico sociali degli individui consentono un pieno accesso ai prodotti finanziari tradizionali, ma proprio per questo la loro inclusione finanziaria costituisce una risorsa preziosa per ridurne la vulnerabilità, dando accesso a strumenti di accumulazione e protezione di risparmi anche piccoli, a forme di protezione assicurativa o al credito per far fronte ad emergenze improvvise o avviare piccole attività di auto-impiego, che si caratterizzano per l'aggiunta del prefisso "micro" (micro-crediti, micro-assicurazioni, micro-risparmi, micro-leasing...). Molto spesso i cittadini stranieri rientrano in questa categoria di soggetti maggiormente vulnerabili sotto il profilo finanziario.

Se guardiamo alle principali motivazioni per cui i cittadini immigrati appartenenti al campione di indagine dell'Osservatorio hanno dichiarato di non avere un conto corrente⁵³, questi possono essere classificati in tre macro-categorie:

- reddito insufficiente (41%);
- motivazioni legate a inefficienze e vincoli di mercato: costi elevati, paura di indebitarsi, fiducia, difficoltà di relazione con la banca, mancanza di requisiti (18%);
- altre motivazioni: percezione di non bisogno, titolarità del conto corrente da parte del partner, altro (41%).

Di questi, il 40% ha dichiarato l'intenzione ad aprire un conto nei prossimi due anni, confermando uno spazio per ampliare ulteriormente l'offerta.

La microfinanza può rappresentare una modalità che risolve gran parte, se non la quasi totalità, delle problematicità individuate, consentendo l'accesso al sistema finanziario anche a questa categoria di soggetti, con le opportune tutele per operatore e utente. Nel caso dei migranti, le indagini e le analisi dell'Osservatorio di questi anni hanno dimostrato che l'accesso ai servizi finanziari nelle prime fasi del processo di stabilizzazione in Italia costituiscono da un lato un acceleratore del processo di integrazione e dall'altro un investimento da parte dell'operatore finanziario nei confronti di un segmento di clientela una cui fetta significativa cresce molto rapidamente in termini di profilo finanziario e redditività.

Mentre a livello internazionale si rileva una forte vivacità sui temi e sul ruolo della microfinanza per l'inclusione finanziaria e economica, con un'attenzione crescente da parte delle istituzioni e delle organizzazioni internazionali e sperimentazioni importanti in diversi campi e contesti, in Italia la discussione è molto debole e fragile e non si è ancora sviluppato un settore della microfinanza. Il caso italiano si contraddistingue per una sostanziale coincidenza fra microfinanza e microcredito, dimenticando tutte le altre componenti che abbiamo brevemente descritto.

Anche il sistema bancario si muove all'interno di questo contesto, in questi anni l'Osservatorio ha cercato di monitorare il fenomeno attraverso alcune domande qualitative, all'interno del questionario inviato alle banche. Naturalmente il quadro che ne emerge non è esaustivo di tutto il sistema bancario, all'interno del quale esistono sensibilità, esperienze e culture molto differenti (come ad esempio è l'esperienza del credito mutualistico), anche se si può affermare che a livello generale esiste una debolezza del sistema bancario in tema di iniziative di microfinanza, all'interno del quale si procede a macchia di leopardo, in assenza di un investimento e

⁵³ Vedasi il Capitolo 5.7.

una riflessione a livello di sistema che potrebbero fare la differenza. Dall'indagine qualitativa presso le banche emergono tre elementi caratterizzanti e significativi:

- la consapevolezza condivisa che la microfinanza costituisce un potenziale strumento per attrarre nuova clientela e che si tratta di un mercato con potenzialità di sviluppo importanti, pur non comprendendo appieno la distinzione fra microcredito e microfinanza;
- sono ancora pochi gli investimenti in formazione su questi temi: in un solo caso i temi della microfinanza sono oggetto specifico di formazione interna e solo due gruppi bancari si dichiarano interessati a sviluppare queste tematiche per il futuro;
- la consapevolezza di avere a che fare con un segmento di prodotti e servizi nuovi che, se da un lato sono ritenuti sostenibili per la banca per il 67% dei rispondenti e non particolarmente rischiosi (ad eccezione dei finanziamenti senza garanzie), dall'altro sono correttamente considerati come meno redditizi e maggiormente onerosi rispetto ai prodotti tradizionali già offerti e spesso ritenuti adeguati anche per soggetti a basso reddito.

Considerazioni che richiamano la necessità di una riflessione più ampia e una risposta di sistema che non può essere lasciata alla semplice iniziativa dei singoli operatori di mercato, ma rientrare in una strategia più ampia di inclusione finanziaria.

Come accennavamo, il settore della microfinanza in Italia, tende di fatto a coincidere con il microcredito che, grazie all'input istituzionale in occasione dell'anno internazionale del microcredito, ha avuto nel nostro Paese un'evoluzione significativa, portando alla nascita dell'Ente Nazionale per il Microcredito, con il compito di coordinare e supportare il settore del microcredito, e portando il legislatore a sviluppare una disciplina ad hoc per questa forma tecnica che solo di recente, con la pubblicazione della Circolare n. 288 della Banca d'Italia - "Disposizioni di vigilanza per gli intermediari finanziari"⁵⁴ è ormai completa. La riforma normativa, risultato di un processo avviato con la riforma del Testo Unico Bancario nel 2010, ha dotato il sistema finanziario italiano di un quadro normativo chiaro e completo in tema di microcredito, introducendo alcune novità importanti che avranno un impatto sul settore così come si è sviluppato fino ad oggi.

Senza entrare nel merito delle norme dispositivo, la riforma introduce alcune novità rilevanti, in particolare:

- definisce il microcredito nella sua duplice natura di:
 - finanziamento finalizzato allo sviluppo o all'avvio di attività di lavoro autonomo o micro-imprese (definendone la natura giuridica) di importo non superiore a 25.000€⁵⁵, senza garanzie reali, con finalità circoscritte dalla norma e durata massima di 7 anni
 - finanziamento finalizzato a promuovere progetti di inclusione sociale e finanziaria destinati a persone fisiche che si trovano in condizioni di particolare vulnerabilità sociale ed economica (definendone la casistica) di importo non superiore ai 10.000€, senza garanzie reali e di durata non superiore ai 5 anni
- definisce la prevalenza del microcredito per finalità di impresa, imponendo una proporzione massima fra le due tipologie di finanziamenti: i finanziamenti di natura "sociale" non possono superare il 49% dei finanziamenti globali concessi
- introduce un albo per gli enti autorizzati al microcredito (temporaneamente tenuto dalla Banca d'Italia) con l'obbligo di iscrizione secondo requisiti stabiliti sia in sede di iscrizione e sia su base periodica (es. rapporto finanziato/patrimonio) e dietro presentazione di una relazione programmatica che descriva l'attività futura e i servizi offerti
- la previsione dell'obbligatorietà di fornire i cosiddetti "servizi ausiliari" contestualmente all'erogazione del microcredito. Una serie di servizi (elencati dalla normativa) finalizzati a accompagnare il richiedente credito nelle fasi sia antecedenti l'erogazione (preparazione *business plan*, richiesta del credito, avvio delle attività) e sia posteriori (*mentoring*, monitoraggio ecc..).

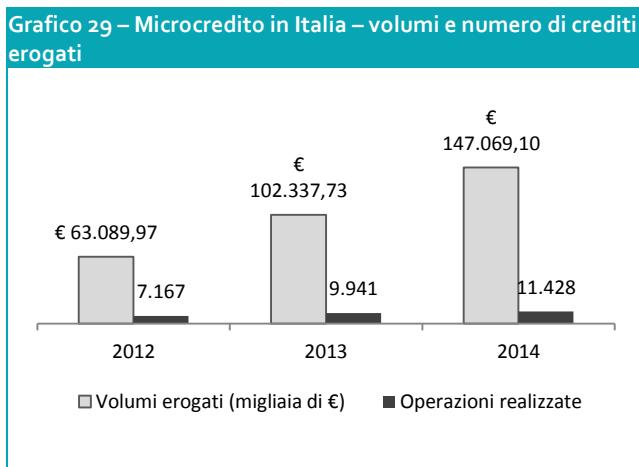
Al 31 dicembre 2014 il settore del microcredito in Italia, prima della piena attuazione della riforma descritta, si presenta particolarmente vivace anche se frammentato. Secondo l'indagine annuale realizzata dall'Ente Na-

⁵⁴ Successiva al del Decreto del Ministero della Economia e Finanze del 2 aprile 2015, n. 53, che costituiscono la normativa di attuazione degli artt. 106 e ss. del D.lgs. n. 385/1993 (Testo Unico Bancario - TUB).

⁵⁵ Incrementabile di 10.000€ in casi specifici definiti dalla normativa.

zionale per il Microcredito infatti, sono 115 le iniziative di microcredito attive di cui però solo 4 a carattere nazionale e 16 a carattere regionale. La maggior parte delle iniziative (l'83%) appartengono al tessuto locale, con un respiro molto contenuto. Anche in termini dimensionali la frammentazione risulta evidente, pur se più contenuta: le iniziative a carattere nazionale pesano per il 42% dei volumi complessivamente erogati, quelle regionali per il 33% e quelle locali per il 25%. Guardando alla natura degli enti partecipati nelle iniziative di microcredito esistenti, si conferma una fotografia molto variegata e disorganica con le organizzazioni no-profit (37%), i Governi Locali (23%), gli Enti religiosi (28%) e solo in maniera residuale le istituzioni finanziarie (12%)⁵⁶.

Si tratta però di un mercato in forte espansione (*Grafico 29*), fra il 2012 e il 2013 il numero di operazioni sono cresciute del 39% e i volumi del 62%. Fra il 2013 e il 2014 il numero di operazioni realizzate ha subito un incremento di un ulteriore 15% e i volumi del 44%. A soffrire maggiormente del contesto sono le iniziative più piccole, che nei due anni hanno visto ridurre il volume erogato (-9% fra 2012 e 2013 e una sostanziale stabilità nell'anno successivo) e hanno registrato un incremento del numero di operazioni molto contenuto, inferiore al 5% in entrambi gli anni.



Fonte: elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Ente Nazionale per il Microcredito

to al 18% del segmento sociale. Volumi, composizione e tasso di concentrazione sono indicatori di un mercato particolarmente vivace e in evoluzione, rispetto al quale la normativa presumibilmente contribuirà ad accelerare un processo di consolidamento ed espansione.

Un ultimo dato che può essere utile ai fini dell'analisi oggetto all'Osservatorio riguarda la composizione per tipologia di clientela rispetto alle due forme di finanziamento del microcredito. Il segmento immigrati pesa per oltre un terzo nel portafoglio degli enti che erogano microcredito con una concentrazione molto elevata rispetto ai finanziamenti per finalità sociale. Il dato indica un ricorso significativo a questa forma di accesso al credito da parte dei cittadini immigrati per far fronte a situazioni di fragilità finanziaria che limitano le condizioni di accesso al credito ordinario, confermando il ruolo del microcredito a sostegno della loro inclusione sociale e finanziaria. Grazie alla collaborazione avviata dall'Osservatorio con uno dei principali operatori a carattere nazionale, PerMicro, è possibile avere un dato ulteriore circa il ricorso al microcredito produttivo da parte dei migranti che risente certamente delle scelte del singolo operatore, ma che vede il segmento di clientela immigrata pesare per il 59% sul portafoglio del segmento specifico.

Per quanto riguarda l'indagine condotta dall'Osservatorio presso il sistema bancario italiano, emerge un quadro molto variegato, con importanti elementi di potenzialità, ma anche alcune debolezze che richiedono una maggiore riflessione all'interno del settore. Nel contesto italiano le banche sono spesso un tassello chiave nel processo di concessione del microcredito in quanto, per l'87% dei casi (dato nazionale), svolgono un ruolo legato alla fase di erogazione del finanziamento.

Complessivamente, nel periodo 2011-2014 sono state presentate 77.501 domande di microcredito, di cui 25.700 solo nel 2014, indice delle potenzialità del mercato. Di queste solo il 44% hanno portato all'erogazione di un finanziamento.

In termini di composizione, fra componente imprenditoriale e componente sociale, il microcredito produttivo risulta prevalente con l'83% in termini di volumi erogati e il 50% del numero di operazioni complessivamente realizzate nel 2014. Nel 2013 le percentuali risultavano inferiori rispetto ad entrambi le variabili (40% delle operazioni e 75% dei volumi). È infatti il segmento produttivo che evidenzia tassi di crescita maggiori, nel periodo 2011-2014 i volumi sono cresciuti ad un tasso annuo medio del 42% rispet-

Tavola 12 – Composizione microcrediti per segmento di clientela e tipologia di finanziamento

	Produttivo	Sociale	Totale
Donne	37%	49%	43%
Giovani	30%	19%	23%
Immigrati	7%	64%	36%

Fonte: elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Ente Nazionale per il Microcredito

⁵⁶ I dati relativi alle partnership fanno riferimento al Rapporto dell'Ente Nazionale per il Microcredito del 2013.

Sulla base dei dati raccolti presso le banche aderenti all'indagine annuale, si evidenzia una crescita significativa dei volumi di microcrediti concessi fra il 2012 e il 2013, sia per quanto riguarda la componente finanziamento all'impresa, sia per la componente microcredito sociale. In termini di volumi erogati il 65% è riconducibile alla componente sociale, in crescita rispetto al 2012 del 62%, evidenziando una prima caratterizzazione del segmento banche rispetto al mercato nel suo complesso.

Relativamente al modello di business prevalente, fra le diverse modalità possibili⁵⁷, la maggior parte delle banche svolge un ruolo di erogatore del microcredito, all'interno di convenzioni stipulate con istituzioni pubbliche o enti no-profit. Si segnalano due casi di partecipazione diretta della banca nell'azionariato di un'istituzione di microcredito specializzata e un caso di convenzione con un'istituzione di microcredito a carattere nazionale, finalizzata alla creazione di sinergie con l'attività tradizionale. In tutti i casi in cui è attivo il modello della convenzione con istituzioni pubbliche o private, la valutazione del merito di credito è demandata alla banca, ma non prevede il ricorso a modelli di valutazione ad hoc per il microcredito. Il credito è coperto da un fondo di garanzia contestuale finalizzato al supporto dei microcrediti e in pochi casi la banca svolge un ruolo di affiancamento al richiedente attraverso servizi di tutoraggio legati all'erogazione del microcredito (sia ex ante che ex-post).

Se da un lato dall'indagine emerge la percezione del microcredito come strumento di acquisizione di nuova clientela potenziale, la fotografia descritta lascia intravedere ampi spazi di miglioramento nel ruolo delle banche italiane rispetto a questo prodotto, sia sotto il profilo degli investimenti (capitale, modelli di valutazione, servizi accessori) e sia sotto il profilo dell'interlocuzione e della creazione di sinergie con il settore degli operatori specializzati, per sviluppare un collegamento fra microcredito e accesso al credito ordinario e più in generale all'universo dei prodotti bancari, che ancora manca e che potrebbe essere oggetto di interessanti sperimentazioni.

Un'ultima considerazione, che completa il quadro dell'analisi, riguarda il monitoraggio che l'Osservatorio conduce periodicamente, attraverso il questionario inviato al sistema bancario, circa le iniziative e i servizi di inclusione finanziaria dedicati ai cittadini immigrati. Il primo dato rilevante riguarda la diffusa partecipazione del personale delle banche in attività sul territorio con i migranti, che costituisce una risorsa importante per mantenere il collegamento con i bisogni di un segmento sempre più rilevante di clientela e rappresenta un potenzialità importanti di dialogo e formazione sul territorio che, se messo maggiormente a sistema, potrebbe rilevare possibilità rilevanti.

Un secondo aspetto riguarda il persistere di una non corretta percezione delle potenzialità associate al rafforzamento del processo di inclusione finanziaria, in modo particolare sul lato del risparmio. Da un lato infatti i dati mostrano un segmento di popolazione che sta lentamente crescendo in termini di capacità di risparmio e accumulazione di capitale e che inizia a chiedere un interlocutore in grado di aiutarlo a gestire i piccoli investimenti e in generale il proprio patrimonio. Parallelamente le banche ritengono economicamente sostenibile modificare i prodotti di risparmio esistenti per soggetti a basso reddito. Dall'altro lato, se la quasi totalità delle banche ritiene falsa l'esistenza di una propensione al risparmio maggiore degli immigrati, dato confermato dalle analisi stesse dell'Osservatorio, il 50% delle banche intervistate ritiene altrettanto falsa l'affermazione che i migranti risparmiano poco. Una incoerenza nelle affermazioni che evidenzia la necessità e l'opportunità di una maggiore attenzione e analisi da parte del sistema bancario rispetto al processo di accumulazione del risparmio dei migranti nel nostro Paese.

Contestualmente, in questi anni si è registrata una riduzione dei servizi finalizzati all'inclusione finanziaria monitorati fra il 2011 e il 2013. Alcune banche hanno avviato investimenti significativi in tema di inclusione finanziaria dei migranti⁵⁸, altre hanno deciso di omologare l'offerta di questi servizi a quelli già tradizionalmente offerti dalla banca stessa. Al contempo rileviamo che servizi e iniziative precedentemente attivate di *welcome banking* (come *phone center* in lingua, brochure informative, desk o filiali dedicate, pacchetti di prodotti dedicati) sono state ridimensionate e anche le iniziative che nel 2012 erano state dichiarate come in fase di studio,

⁵⁷ I modelli distributivi possono essere classificati in 4 macro-aree:
sviluppo di una realtà dedicata all'interno della banca con personale, risorse e metodologie di valutazione proprie;
partecipazione diretta della banca in un'istituzione specializzata, separata dall'attività bancaria, prevedendo sinergie;
creazione di sinergie e convenzioni con un'istituzione di microcredito specializzata;
stipula di convenzioni con istituzioni pubbliche e private per svolgere il ruolo di gestore dei fondi e erogatore del microcredito.

⁵⁸ Di cui abbiamo descritto l'esperienza forse più significativa nel *Capitolo 4.6*.

sono state accantonate. Si tratta di un segnale importante che va letto con attenzione per i suoi possibili effetti sul processo di inclusione finanziaria dei migranti di prima bancarizzazione.

Gli operatori si muovono naturalmente su direttive legate alle dinamiche di mercato e all'evoluzione dei profili migratori in atto nel nostro Paese che, come abbiamo più volte evidenziato, comprendendo una componente crescente di soggetti caratterizzati da una migrazione ormai stabile e "datata" insieme a una componente (sempre più marginale) di nuovi arrivi o di soggetti ancora finanziariamente esclusi. L'esigenza di bancarizzare i nuovi cittadini italiani viene progressivamente a perdere rilevanza e, soprattutto, sostenibilità in termini di prodotti e servizi per l'inclusione finanziaria, spostandosi naturalmente verso profili finanziari più evoluti e sempre più simili a quelli della clientela media. Il prolungarsi di una crisi economica intensa e profonda ha ulteriormente contribuito ad accelerare il fenomeno. L'inclusione finanziaria è un processo che deve coniugare, in ogni momento, due tensioni non sempre convergenti: l'accessibilità per l'utente e la sostenibilità per il fornitore. Il rischio è però quello di perdere quel patrimonio di esperienze e di strumenti di inclusione finanziaria e di prima bancarizzazione che negli anni sono stati sviluppati dal sistema finanziario e che hanno consentito di raggiungere i risultati mostrati in termini di indice di bancarizzazione. Una sfida importante che riguarda i nuovi flussi migratori e quelle aree di popolazione immigrata ancora finanziariamente esclusa per una molteplicità di motivazioni, principalmente legate ad una maggiore vulnerabilità e precarietà. Una sfida che rimanda nuovamente alla ricerca di soluzioni di sistema, che integrino e creino sinergie fra le diverse iniziative e le diverse istituzioni pubbliche e private esistenti.

BOX 1 – FONDO DI GARANZIA PER LE PMI SULLE OPERAZIONI DI MICROCREDITO

Dopo un iter normativo avviato con gli art. 111 e 113 del Testo Unico Bancario (TUB), la Circolare N.8 del 26 maggio 2015 dell'Ente Gestore del Fondo di Garanzia ha dato avvio all'operatività dell'intervento del fondo sulle operazioni di microcredito

Dotazione del Fondo	40 milioni di Euro
Ambito di applicazione	garanzia concessa gratuitamente a copertura, in caso di insolvenza, fino all'80% dell'operazione finanziaria (garanzia diretta) e fino all'80% dell'importo garantito da Confidi o da altro fondo di garanzia (controgaranzia), a condizione che questo non abbia garantito più dell'80% dell'operazione. Sono ammissibili a garanzia i finanziamenti concessi dagli operatori ex art. 111 del TUB, da banche e intermediari finanziari.
Procedura di accesso	i soggetti beneficiari possono presentare, in via telematica al gestore del Fondo, una richiesta di prenotazione delle somme necessarie a garanzia, anche prima della presentazione della richiesta di finanziamento. Tale prenotazione dovrà essere confermata entro 5 giorni lavorativi, attestando la ricezione di richiesta formale di finanziamento. Tale prenotazione ha validità di 60 giorni successivi alla data di conferma. La richiesta di garanzia o controgaranzia deve essere presentata prima della delibera della concessione del finanziamento, salvo il caso in cui detta delibera sia condizionata all'intervento del Fondo.
Beneficiari	la normativa definisce le categorie di beneficiari escludendo le persone fisiche e ponendo limiti di anzianità (non più di 5 anni), di dimensioni (fino a 5 dipendenti), di forma giuridica (società di persone, srl, cooperative con dipendenti non soci entro le 10 unità), fatturato (attivo patrimoniale annuo entro i 300.000 euro e ricavi lordi fino a 200.000 euro nei tre esercizi antecedenti la richiesta o dalla data di avvio dell'attività se inferiore) e livello di indebitamento (entro i 100.000 euro).
Finalità dei finanziamenti	acquisto di beni (inclusi canoni di leasing e polizze assicurative), retribuzione di nuovi dipendenti o soci lavoratori, pagamento di corsi di formazione finalizzati ad elevare qualità professionali e capacità tecniche e gestionali.
Caratteristiche dei finanziamenti ammissibili	assenza di garanzie reali, di importo inferiore a 25.000€ per ciascun beneficiario (estensibile a 35.000€ nei casi previsti dalla normativa), rimborso con rate al massimo trimestrali e di durata non superiore a 7 anni. Il finanziamento deve essere accompagnato da almeno due servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio, previsti dalla normativa, che possono essere affidati anche a soggetti esterni specializzati.

4.5 Le rimesse

Le rimesse dei migranti costituiscono una risorsa che attrae sempre più l'attenzione di Governi, operatori e istituzioni internazionali. Complessivamente, a livello aggregato, i flussi di rimesse hanno superato il volume degli aiuti allo sviluppo, mentre il peso sulle economie dei singoli paesi raggiunge valori significativi (fino ad esempio al 42% del PIL⁵⁹ nel caso del Tagikistan). Ma sono molti gli esempi che danno un'idea puntuale del peso di questi flussi finanziari per alcuni dei principali paesi di destinazione dei flussi dall'Italia: le rimesse pesano per il 7% del PIL egiziano, per il 10% del PIL delle Filippine o dello Sri Lanka, per l'11% del PIL senegalese e per il 9% di quello albanese. Si tratta di dati che forniscono un indicatore della rilevanza del fenomeno e delle sue potenzialità in termini di sostegno alle economie e allo sviluppo dei paesi riceventi, tanto che a livello internazionale si moltiplicano le iniziative e i contributi alla ricerca di strumenti efficaci per una loro valorizzazione.

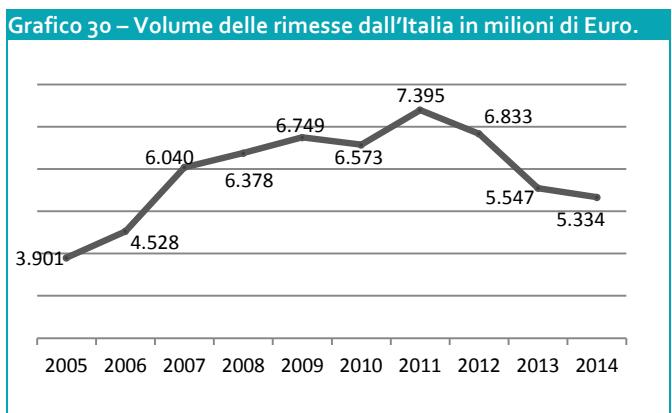
L'iniziativa più rilevante è stata siglata durante il G8 dell'Aquila del 2009, poi acquisita in sede G20. Si tratta di un accordo internazionale per la riduzione del costo delle rimesse a livello globale al 5% in 5 anni (Programma 5*5). Secondo le stime di Banca Mondiale, che ha proposto l'iniziativa, l'obiettivo è in grado di liberare 16 miliardi di dollari complessivi, in termini di minori costi e quindi di maggiori risorse a disposizione dei riceventi e delle rispettive economie. Il Governo italiano ha giocato un ruolo di leadership importante su questo fronte, sia attraverso il coinvolgimento attivo di tutti gli operatori del settore privato (banche, Poste Italiane, *money transfer operators*) e sia per aver contribuito alla creazione del primo sito di monitoraggio dei costi delle rimesse a livello nazionale certificato da Banca Mondiale⁶⁰.

Mandasoldiacasa è diventato uno strumento indipendente, a disposizione dei migranti, nella ricerca dell'operatore e del prodotto più conveniente rispetto ai corridoi monitorati (aumentando la trasparenza e l'informazione), e di operatori e *policy makers* per il monitoraggio del raggiungimento dell'obiettivo del 5*5.

La rimessa non va però vista semplicemente come un trasferimento di denaro dall'Italia verso un Paese estero, essa si configura infatti all'interno di un processo più complesso e articolato di allocazione del risparmio del migrante nelle due dimensioni temporale (nell'arco dell'evolversi del progetto migratorio) e spaziale (fra Paese di arrivo e di origine). Attraverso i dati raccolti ed elaborati in questi anni dall'Osservatorio sul comportamento dei migranti, è stato possibile evidenziare come esista una stretta correlazione fra percorso migratorio, inclusione finanziaria e la corrispondente evoluzione del profilo finanziario e la componente di investimento contenuta nella rimessa. Si tratta di elementi che pongono l'inclusione finanziaria, intesa come accesso, disponibilità, ma anche conoscenza e utilizzo di strumenti adeguati, come elemento cardine della valorizzazione del processo di accumulazione e allocazione del risparmio del migrante, in grado di generare benefici crescenti.

Guardando alle rimesse inviate dall'Italia, i dati ufficiali a disposizione (Banca d'Italia) mostrano un fenomeno che anche per il nostro Paese ha assunto una dimensione considerevole, superando i 5 miliardi di euro (*Grafico 30*), pur se all'interno di un trend descendente che ha portato ad una riduzione del volume delle rimesse in uscita dal nostro Paese del 29% negli ultimi tre anni. Il dato sembrerebbe confermare un effetto della crisi economica significativo e duraturo anche rispetto a questa componente, ma in realtà il dato aggregato appare in parte fuorviante.

Un'analisi più attenta, disaggregata per Paese di destinazione, ci permette di individuare come, a fronte di un calo dei volumi complessivi delle rimesse, fra-



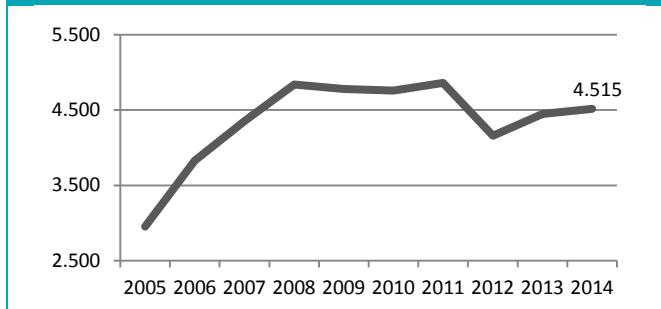
Fonte: elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Banca d'Italia

⁵⁹ Fonte: World Bank, valori riferiti al 2013.

⁶⁰ Il sito web www.mandasoldiacasa.it gestito dal CeSPI.

il 2011 e il 2014 di 2 miliardi di Euro, il flusso verso la Cina, riferito allo stesso periodo, rileva una contrazione di 1,7 miliardi complessivi. Il caso cinese ha rappresentato in questi anni un'eccezione importante nel mercato delle rimesse italiano, in quanto i flussi inviati verso il Paese asiatico hanno sempre incorporato una componente significativa di natura commerciale, non distinguibile dalla componente tipicamente associata alla rimessa, che comprende esclusivamente il trasferimento di denaro fra persone fisiche non legate ad attività d'impresa.

Grafico 31 – Volume delle rimesse dall'Italia in milioni di Euro escludendo la Cina.



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

ciclico delle rimesse e l'evidenza di un fenomeno che risponde a logiche molto più complesse nel più generale processo di allocazione del risparmio del migrante.

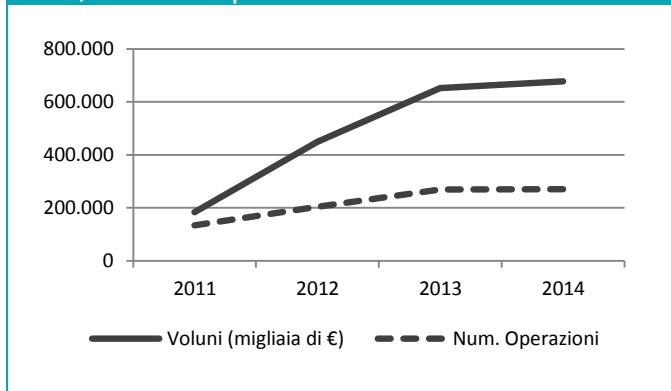
Principali operatori del mercato delle rimesse in Italia sono i *money transfer operators* (MTOs) che detengono oltre il 90% del mercato, a cui si affiancano le banche e BancoPosta. Negli anni i modelli di business, inizialmente legati alla rete di agenti sul territorio per i MTOs e ad una concorrenza fra questi ultimi e gli altri operatori, sono evoluti verso modelli più complessi, che hanno sempre più coinvolto partnership fra intermediari bancari e operatori specializzati del mercato delle rimesse, con modalità anche molto interessanti, che hanno portato allo sviluppo congiunto di soluzioni in grado di far dialogare i sistemi informativi dei due operatori. In questo modo è stato possibile integrare il servizio delle rimesse all'interno di servizi finanziari più complessi (invio di rimesse dal conto *on-line* o dagli sportelli bancomat attraverso il MTO).

Sulla base dei dati raccolti su base campionaria⁶¹ dall'Osservatorio presso il sistema bancario, attraverso il questionario annuale, è possibile evidenziare, il quadro relativo all'evoluzione di alcuni dei fenomeni descritti. Il *Grafico 32* mostra l'andamento del numero di operazioni e del volume complessivo delle rimesse transitate attraverso un campione omogeneo di banche⁶², sia attraverso i canali bancari tradizionali e sia attraverso gli accordi con MTOs. Un andamento che mostra uno sviluppo evidente, soprattutto in termini di volumi, che si sono più che triplicati in tre anni e che solo nel 2013 sembrano rallentare, con un incremento contenuto al 3,9% sui volumi intermedia- ti e allo 0,4% sul numero di operazioni. La contrazio- ne maggiore si registra per Ucraina e Ecuador (oltre il 30% in meno in termini di volumi).

Analizzando in dettaglio le due diverse modalità di invio, ovvero tramite partnership con un MTO o tramite canale bancario tradizionale, emergono alcune differenziazioni significative per comprendere meglio il comportamento dei migranti. L'importo medio delle transazioni all'interno delle partnership banca-MTO si attesta

La normativa antiriciclaggio più stringente, una maggiore attenzione di operatori e autorità, un raffinamento degli strumenti di rilevazione e la crisi eco- nomica, hanno consentito di ridimensionare in modo significativo il fenomeno in questi ultimi anni, alla ba- se della contrazione evidenziata. Escludendo perciò i flussi verso la Cina (*Grafico 31*) il quadro appare molto diverso. A fronte di un calo del 14% delle rimesse dall'Italia fra il 2011 e il 2012, unico effetto evidente della crisi, negli ultimi due anni i flussi appaiono in crescita costante (+9% in due anni), raggiungendo i 4,5 miliardi di euro. Si tratta di un dato importante, che conferma, anche per il caso italiano, il ruolo anti-

Grafico 32 – Campione omogeneo di banche, volume (in migliaia di euro) e numero di operazioni di rimesse



⁶¹ I dati a disposizione si riferiscono infatti al solo campione di banche che ha risposto al questionario che rappresenta il 70% degli impieghi di sistema e il 55% degli sportelli. Inoltre, per quanto riguarda le rimesse che transitano attraverso il canale bancario tradizionale non è ancora stato completato e raffinato un sistema omogeneo di identificazione e rilevazione della rimessa per tutto il sistema bancario, potendosi così rilevare imperfezioni legate ad una non perfetta omogeneità dei sistemi di rilevazione presso le singole banche.

⁶² Il sottocampione omogeneo consente una confrontabilità dei dati negli anni ed è costituito da banche e gruppi bancari che rappresentano il 56% del totale attivo di sistema

intorno ai 300€, mentre per il canale bancario tradizionale l'importo medio sale a quasi 4.000€ per singola transazione. Un dato che sembra indicare l'esistenza di una segmentazione del mercato per tipologia di prodotto. Oltre alle motivazioni legate ai limiti normativi all'uso del contante⁶³, sembra evidente che il canale bancario tradizionale risponde ad esigenze di trasferimento e opportunità diverse. Esso sembra rispondere ad esigenze finanziarie più complesse, che richiedono strumenti e intermediari che consentono un maggior controllo del risparmio e dove è presumibile immaginare assuma rilevanza la componente di investimenti nel Paese di origine, confermando la banca quale potenziale interlocutore privilegiato anche rispetto a questa componente.

Anche rispetto al canale bancario tradizionale è la Cina il Paese verso cui si concentrano la maggior parte dei flussi (40% dei volumi complessivi rilevati), seguita dalla Romania (15%) e dall'Albania e l'India (entrambe al 6%). In termini di numero di operazioni eseguite nell'anno, il mercato appare meno concentrato, con l'Albania verso cui si riunisce il 35% delle operazioni, seguita dalla Cina (17%) dalla Polonia e dalla Moldavia (7%).

La partnership banche/BancoPosta – MTOs costituisce una novità importante rispetto al tema più generale dell'inclusione finanziaria. Il servizio offerto dai MTOs ha caratteristiche che lo rendono unico e insostituibile rispetto ad alcuni bisogni specifici del migrante, legati in modo particolare al sostegno della famiglia di origine. Ma portare la rimessa in banca ha due risvolti molto positivi, in primo luogo può essere una modalità per avvicinare il migrante alle istituzioni finanziarie o fidelizzarli attraverso l'offerta integrata del servizio delle rimesse all'interno di un prodotto finanziario più complesso, come una carta con IBAN o un c/c. In secondo luogo questa pratica si traduce in informazione finanziaria e creditizia e soprattutto contribuisce ad accrescere il controllo del risparmio da parte del migrante e la possibilità di tradursi in prodotti e servizi bancari finalizzati ad una migliore gestione del risparmio complessivo nel tempo.

Rispetto al solo campione di banche oggetto della nostra analisi, la partnership banche-MTOs, nelle sue diverse formule, pesa per il 38% in termini di numero di operazioni, valore significativo e in crescita (era il 20% nel 2012). All'interno di questo segmento specifico di analisi, l'Osservatorio ha voluto indagare l'andamento di volumi e numero di operazioni relative a quei casi in cui la partnership si è sviluppata attraverso la realizzazione di servizi congiunti e non solo attraverso un semplice rapporto di agenzia. Si tratta di una novità importante, che integra il servizio di trasferimento delle rimesse tramite MTOs, all'interno di prodotti e servizi multicanali della banca (*home-banking, mobile, ATM*). Un'innovazione di recente introduzione ma che, sulla base dei dati raccolti dall'Osservatorio, mostra uno sviluppo significativo: volumi e numero di operazioni risultano in costante crescita e oggi pesano nel portafoglio complessivo delle operazioni relative alle rimesse delle banche coinvolte, per il 40% in termini di numero di operazioni e per il 5% dei volumi complessivi (nel 2012 le percentuali erano rispettivamente del 14% e dell'1,6%).

La strada dell'integrazione dell'invio della rimessa con servizi e prodotti finanziari finalizzati alla valorizzazione e al controllo del risparmio dei cittadini immigrati costituisce sicuramente la novità più importante e racchiude importanti opportunità sia in termini di possibile evoluzione del rapporto fra banca cittadino immigrato, sia in termini di evoluzione del processo di inclusione finanziaria e sia in termini di maggiore sostenibilità dei costi di trasferimento delle rimesse (attraverso processi di *cross-selling*) e, in ultima istanza, di riduzione dei costi.

I costi di invio delle rimesse

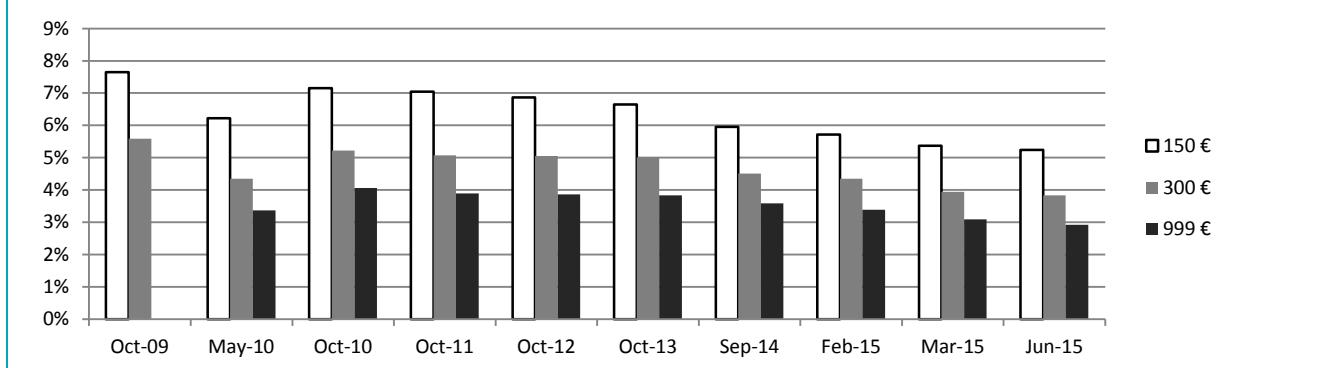
Relativamente ai costi di invio delle rimesse dall'Italia, il sito mandasoldiacasa.it ci consente uno spaccato particolarmente significativo, relativo ad una serie storica di 55 rilevazioni sul campo, a partire dal settembre 2009 e rispetto a 14 paesi, fra i principali in termini di rilevanza di flussi in uscita dal nostro Paese⁶⁴. Il costo di

⁶³ In base alla normativa vigente il limite all'uso del contante – che vale solo nei trasferimenti tra privati – è di 999,99 euro: tale limite non trova applicazione se si opera tramite un *Payment System Provider* autorizzato diverso da un MTO (banche, Poste e altri Istituti di Pagamento). Tale normativa è oggetto di una proposta di modifica da parte del Governo. Ai fini delle segnalazioni antiriciclaggio non esistono invece differenziazioni fra operatori: il limite oltre il quale è obbligatorio l'inserimento in AUI (Archivio Unico Informatico), ma nulla osta al trasferimento, è pari o superiore a 15.000 euro.

⁶⁴ Mandasoldiacasa monitora i costi delle rimesse per tipologie diverse di operatori, prodotti e tempi di invio, relativamente ai seguenti paesi: Albania, Bolivia, Brasile, Costa d'Avorio, Cina, Colombia, Ecuador, Filippine, Ghana, Marocco, Nigeria, Perù, Romania e Senegal che complessivamente pesano per il 69% dei flussi dall'Italia.

invio (e la sua trasparenza) è uno degli elementi fondamentali, sebbene abbiamo visto non sia l'unico, nella scelta del migrante circa l'operatore di trasferimento del denaro. Sono tre le componenti che determinano il costo complessivo della rimessa, secondo gli standard internazionali definiti da Banca Mondiale e che anche il sito "mandasoldiacasa" ha adottato: la commissione applicata dall'operatore al momento dell'invio, la commissione applicata dall'operatore a destinazione (al momento della ricezione dei fondi) e il margine sul tasso di cambio applicato al momento di convertire la rimessa nella valuta locale. I dati relativi ai costi medi rilevati per i tre importi monitorati (150€, 300€ e 999€), mostrano un andamento decrescente significativo, che avvicina l'Italia al raggiungimento dell'obiettivo del 5% fissato a livello internazionale (*Grafico 33*).

Grafico 33 – Costo medio di invio delle rimesse dall'Italia verso 14 paesi per importi



Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati mandasoldiacasa.it

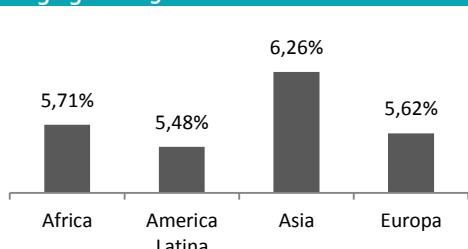
A giugno 2015 il costo medio relativo all'importo di 150€, preso come riferimento per l'obiettivo del Programma 5*5, era del 5,24%, con una riduzione complessiva, da settembre 2009, di oltre due punti percentuali (2,4). Anche gli altri due importi hanno fatto registrare una contrazione, rispettivamente di 1,8 punti percentuali per i 300€ e mezzo punto percentuale per i 999€ la cui serie storica inizia solo nel maggio 2010.

Tavola 13 – Costo medio % per importo - giugno 2015

Importo 150€	Importo 300€	Importo 999€
5,24%	3,83%	2,92%

Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati mandasoldiacasa.it

Grafico 34 – Costo medio rimesse, dettaglio per continente, importo di 150€ - giugno 2015



Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati mandasoldiacasa.it

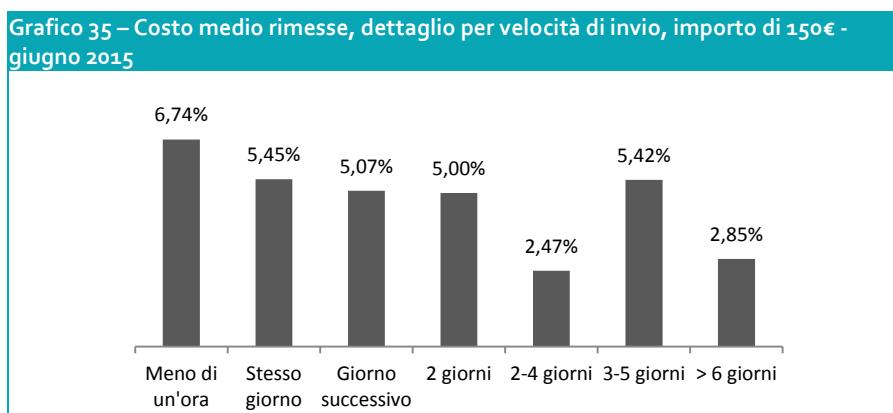
Il mercato sta subendo con l'introduzione dei nuovi strumenti e canali di pagamento legati agli sviluppi tecnologici. Un aspetto ritenuto determinante nella celta da parte dei consumatori finali riguarda la velocità con cui il denaro inviato viene reso disponibile a destinazione. L'analisi (*Grafico 35*) consente di evidenziare alcune particolarità rilevanti:

- una correlazione negativa fra i tempi medi di invio della rimessa e i costi medi, a conferma di un costo-opportunità nella scelta della tempistica fra i diversi prodotti offerti;
- costi minori per la categoria 2-4 giorni, dove si concentrano in prevalenza i prodotti di trasferimento tradizionali del sistema bancario;
- costi maggiori corrispondenti alla disponibilità immediata, in parte giustificati dai maggiori costi legati alla gestione della liquidità associati;

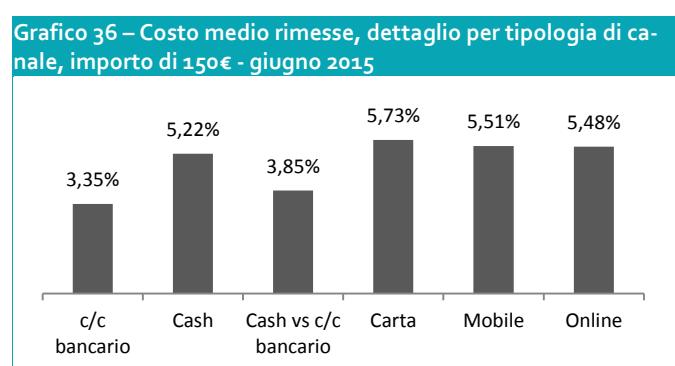
- costi relativamente contenuti, e con la maggiore contrazione rispetto alla serie storica (3,2 punti percentuali), per le categorie “stesso giorno” e “giorno successivo”, dove maggiormente si è concentrata la concorrenza fra gli operatori specializzati.

Lo sviluppo della tecnologia e dei sistemi di pagamento a livello internazionale ha portato alla introduzione graduale, anche in Italia, di prodotti e servizi nuovi per il trasferimento delle rimesse, come l'utilizzo delle carte ricaricabili, l'invio tramite *web* e *mobile*. Tutti i principali operatori del mercato stanno differenziando l'offerta, inglobando anche questi nuovi servizi, sollecitati dall'ingresso nel mercato di nuovi operatori già presenti sul mercato internazionale.

Un'analisi dei volumi disaggregata per tipologia di canale non è attualmente possibile rispetto al nostro Paese, sulla base dei dati ufficiali disponibili, ma attraverso le rilevazioni del sito *mandasoldiacasa.it* è possibile dare un quadro ai costi medi (*Grafico 36*) riferiti alle diverse tipologie di canali utilizzati. Il canale bancario, tramite trasferimento conto a conto, è in assoluto il meno oneroso, mentre i canali innovativi non sembrano avere avuto ancora un impatto significativo in termini di riduzione dei costi di trasferimento delle rimesse, risultando tutti più costosi del più tradizionale sistema *cash to cash*. Ciò può essere in parte attribuito ai volumi ancora ridotti, relativi al mercato italiano, che non consentono una redditività adeguata rispetto agli investimenti necessari per attivare i servizi e in parte a strategie commerciali degli stessi operatori.



Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati *mandasoldiacasa.it*



Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati *mandasoldiacasa.it*

4.6 Il progetto “community banking”

Una Banca Italiana ha ideato un nuovo modello di servizio dedicato alle comunità di migranti. Il progetto è stato realizzato attraverso una metodologia bottom-up ed un approccio basato sul contatto diretto con le comunità straniere (a cura di CRIF).

I ‘nuovi Italiani’ sono le comunità destinatarie dell’attività di un ufficio, *owner* del progetto, dedicato alle nuove opportunità di business, la cui *mission* è sostenere i migranti per realizzare i propri sogni e i propri desideri.

La conoscenza delle comunità straniere sta infatti generando nuovi orizzonti di crescita, con ricadute positive sulle famiglie, sui consumi e sugli investimenti in nuove attività imprenditoriali. L’obiettivo è quindi di gestire **relazioni con le comunità di stranieri** sul territorio italiano, sviluppando un modello basato sul **dialogo** e sul **“co-sviluppo”**, nel rispetto delle diversità culturali. La vera forza risiede nello sviluppo di progetti verso un target mirato attraverso una valutazione diversificata per culture e con un approccio di tipo “social”, non standard. Questo consente di individuare il giusto *mix* di prodotti e servizi per intervenire sulle **esigenze** che le singole comunità hanno ad esempio in tema di casa, salute, lavoro e formazione.

La costruzione di progetti personalizzati per le diverse comunità clienti, porta dal concetto di "personal banking" a quello di "**community banking**": dal canale "comunità" si passa anche ad individuare e servire le esigenze dei singoli membri che la compongono, creando benessere diffuso e valore aggiunto. Si tratta di un progetto altamente dinamico e versatile. I diversi approcci commerciali sono applicati con flessibilità in base agli scenari che si vengono a creare attorno alle esigenze e alle diversità culturali di ogni singola comunità e singolo interlocutore.

La comunicazione e l'approccio inusuale

Il progetto prevede l'impiego di **canali social** e l'uso del mondo **digital** per raccogliere storie di migranti da trasformare in esempi. Si entra così in **relazione** direttamente con le persone e i nuovi Italiani diventano testimonial credibili di **storie di successo**. Il modello di comunicazione volutamente non subisce le regole della pianificazione per ottenere, invece, **un sistema vivo** che produca in continuazione nuovi contenuti e che si allarga andando ad occupare nuovi media in base alle opportunità individuate.

La nascita del progetto e l'individuazione del target

Il progetto ha origine da conversazioni all'interno di una community di *social collaboration*, voluta dal management per trovare opportunità e "nuovi possibili modi di far banca". Frutto di questo confronto, la scelta di un target che rappresenta una fetta importante della nostra popolazione con bisogni sempre crescenti e mai troppo soddisfatti (casa, formazione, microcredito, etc.): **i nuovi Italiani**. L'idea si trasforma così in un **progetto di inclusione** dedicato a comunità straniere, con un vero e proprio *Business Plan* da sottoporre all'attenzione dell'alta dirigenza.

In seguito, la *community* ha lavorato alla definizione del *Business Plan* e del *Business Model* avvalendosi del supporto di numerosi dati di varia natura forniti da CRIF e di due innovative metodologie: *Blue Ocean Strategy*⁶⁵ e *Business Model Canvas*⁶⁶.

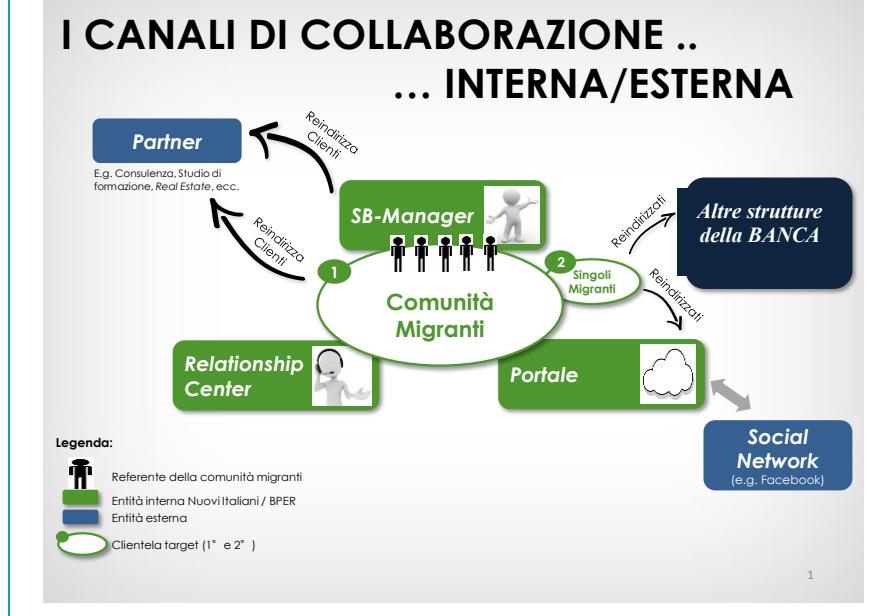
La metodologia

Questa ricerca di soluzioni innovative e personalizzate per i progetti delle comunità dei migranti prevede **un'interazione constante e quotidiana con queste comunità**.

I canali coinvolti sono sostanzialmente tre:

- il canale fisico si avvale della figura del SBM (**Social Business Manager**), uno specialista di relazione. Dotato di ottime competenze relazionali; consapevole delle specificità culturali della realtà di provenienza e delle caratteristiche di ciascuna Comunità seguita. In grado di "assimilarsi" efficacemente nell'ambito della relazione, di mappare le difficoltà incontrate, comprendere gli interessi ed anticipare i bisogni.

Grafico 37 – Schema modello servizio



⁶⁵ La Blue Ocean Strategy individua e sfrutta nuovi spazi di mercato in cui non vi è un sistema competitivo.

⁶⁶ Il Business Model Canvas è costruito sulla logica del *visual thinking* e consente di condividere concetti complessi in maniera semplice e creare un linguaggio comprensibile a tutti.

- il canale telefonico è il ***Relationship Center***, punto di riferimento ma anche motore di "contatto" proattivo sia per i Referenti delle Comunità che per i singoli membri. Fondato su valori di cordialità, ascolto e comprensione dei fabbisogni.
- il Portale è la **Piattaforma online** di interazione tra la *Community* della Banca ed i membri delle Comunità per la comprensione dei loro bisogni, raccolta delle idee, sogni e feedback. Il Portale è costruito per un'interazione di tipo "social" e per favorire lo scambio ed il confronto tra le esperienze di comunità diverse, consentendo loro di avere anche uno **spazio dedicato e personale dove poter discutere in libertà**.

Una giornata da Social Business Manager

Il SBM (*Social Business Manager*) ha una missione: aiutare le comunità di migranti a sentirsi a casa, ma deve prima conquistarsi la loro **fiducia** e instaurare un **rapporto**. Il SBM ama parlare con la gente ed ha un numeroso *network* di conoscenze e partners in grado di supportarlo. In poco tempo, con determinazione e tramite un amico comune, entra in contatto con il Referente di Comunità. Si incontrano. Entrano subito in sintonia. Parlano di progetti, di desideri, di sogni, condividono possibilità concrete, metodologie di lavoro e di supporto. Il Referente sembra soddisfatto. Promette di parlarne alla comunità.

Come promesso, il Referente riunisce i membri della comunità e spiega in dettaglio ciò che ha condiviso con il SBM. C'è un gran vociare tra i membri ma anche curiosità e speranza. Paura, dubbi, futuro migliore e integrazione. Un mondo nuovo tanto lontano che per la prima volta ha il sapore di realtà, di possibilità. Ne discutono, i più scettici temono una proposta illusoria, ma stavolta qualcosa sembra essere diverso. Sono gli ottimisti a trainare. Votano. Hanno fiducia nel Referente e credono nel progetto. Sono favorevoli. Netta maggioranza. Il Referente di comunità raccoglie le testimonianze, percepisce una nuova energia che gli dà forza e motivazione. Sarà lui uno degli elementi chiave e di coordinamento e questo lo riempie d'orgoglio e di responsabilità.

Si tratta di un lavoro che richiede preparazione: il SBM, dopo aver studiato ed essersi preparato, ha coinvolto attori e partners ed è pronto, con una **proposta concreta** e valorizzata in costi, tempistiche e metodologie. Una volta partiti ed al lavoro, ognuno ha il suo ruolo nella catena ed **ognuno potrà fornire il suo contributo**. La Comunità si trasferisce sul Web e tutto diventa **vicino e connesso**.

Il SBM si incontra periodicamente con il Referente, in Comunità, presso la banca e, molto spesso, sul Portale nello spazio dedicato alla Comunità.

Il *Relationship Center*, sempre gentile e premuroso, supporta il SBM e il Referente nella gestione del progetto. Raccoglie spunti ed idee da postare nella Community creando un vero e proprio **Diario di Bordo**.

In caso di criticità, il *Relationship Center* sa dove e come intervenire: ha una cassetta degli attrezzi ben fornita, aggiornata ed un'agenda di amici e partners sempre pronti a dare supporto. Il SBM, il Referente, i membri della comunità e il *Relationship Center* si incontrano sul Portale **tutte le volte che lo desiderano ed a qualsiasi ora**. Il Portale diventa così un luogo di **comunicazione e aggiornamento**. La comunità si arricchisce di informazioni, scambi, obiet-

Grafico 38 – Una giornata da Social Business manager



tivi raggiunti, momenti di difficoltà superati. È così che i progetti prendono forma ed iniziano a comparire foto e testimonianze di termine dei lavori.

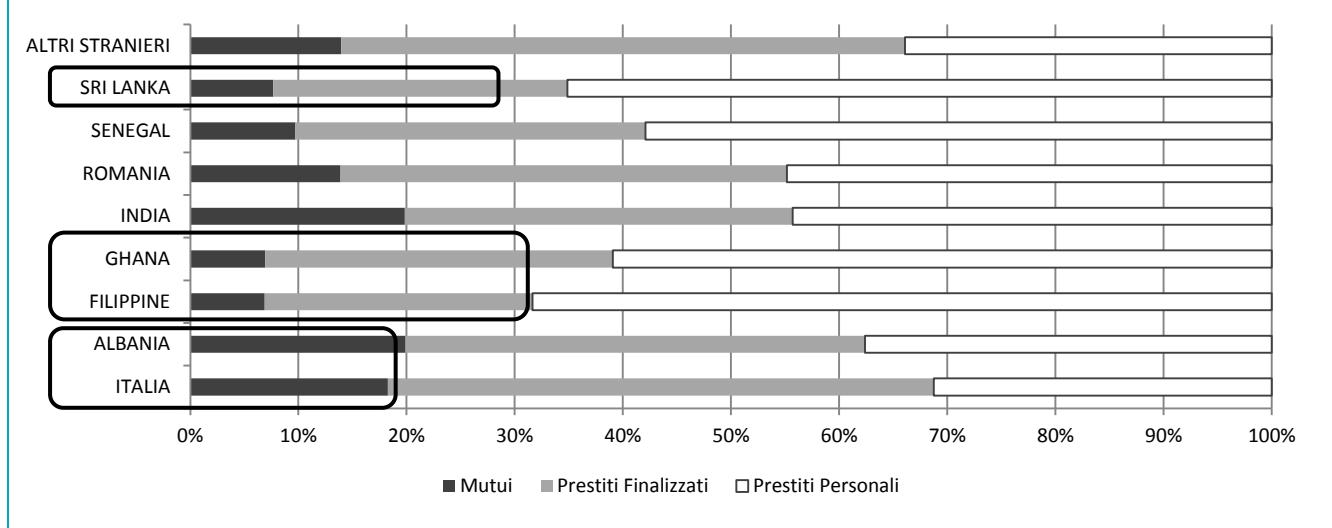
Il Referente è molto contento e soddisfatto, più di ogni altro. Il progetto è terminato. Il progetto terminato sarà promosso presso tutte le comunità che hanno evidenziato bisogni, esigenze o idee simili per spronarle ad avviare il loro progetto con al collaborazione del SBM, ma soprattutto per raccontare che “si può fare!”.

Alcune evidenze

Il progetto “Community Banking” prevede un percorso ambizioso, innovativo e di ampio respiro poiché si prefigge di analizzare parametri, abitudini, bisogni e desideri delle varie comunità per ascoltarle ed offrire loro prodotti e servizi cuciti **su misura**. Fra i numerosi dati analizzati per una congrua valutazione d’impatto del progetto e per poter meglio comprendere le peculiarità dei nuovi italiani, sono state utili le viste, da diverse angolazioni, sui dati creditizi CRIF.

A titolo di esempio di comportamenti caratterizzanti analizzati nella sfera “creditizia”, è stato di forte interesse – nonché oggetto di successivi approfondimenti propedeutici a tale progetto – constatare le notevoli differenze dell’incidenza delle forme tecniche erogate a seconda della comunità.

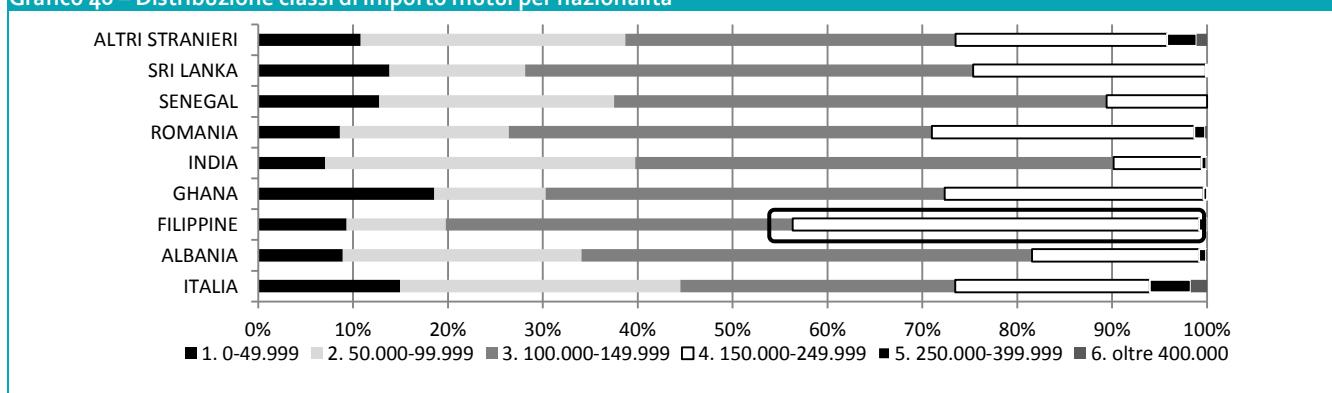
Grafico 39 – Incidenza forme tecniche erogate per comunità di origine



Fonte: Elaborazioni CRIF su propria banca dati

Emergono risultati che, raffrontati con ulteriori analisi ed arricchiti da ulteriori contributi di varie fonti - anche dirette, delineano peculiarità molto specifiche per ogni Comunità. Infatti, se in ambito “mutui”, il comportamento delle Comunità di origine albanese ricalca quasi perfettamente quello degli Italiani, spiccano invece notevolmente i valori dei migranti provenienti da Ghana, Filippine e Sri Lanka.

Grafico 40 – Distribuzione classi di importo mutui per nazionalità



Fonte: Elaborazioni CRIF su propria banca dati

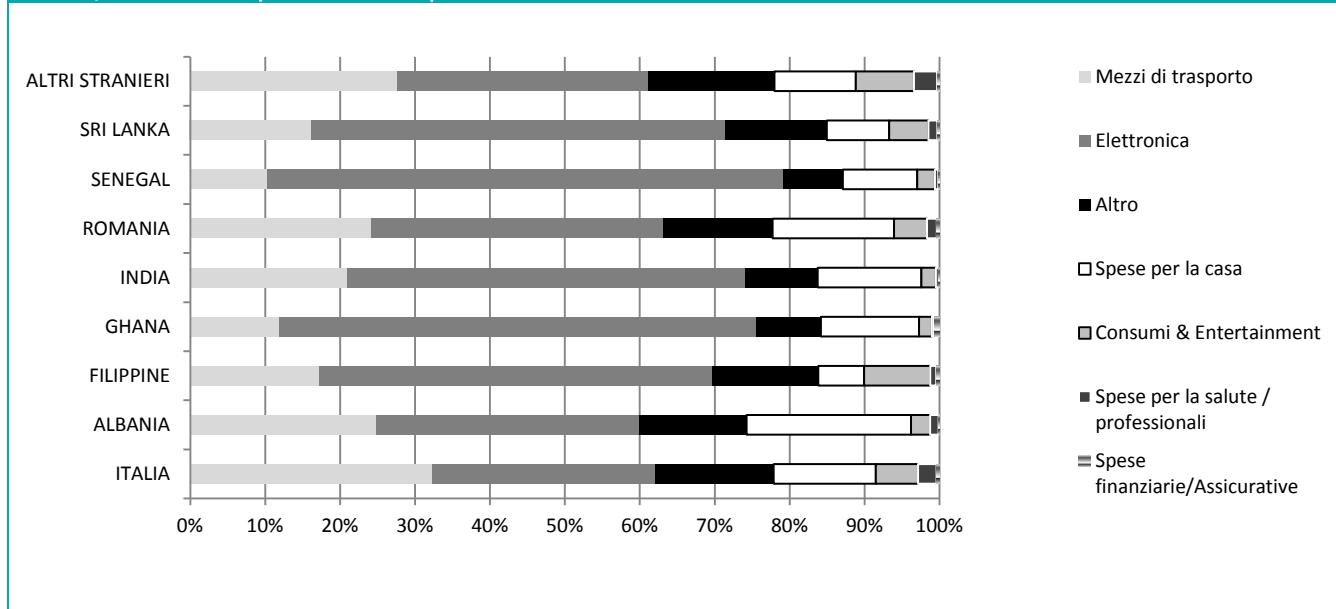
Rimanendo in tema "mutui", ed analizzando la distribuzione per classi di importo in base alla comunità di provenienza, è palese che il dato riguardante l'origine filippina si discosti considerevolmente da tutti gli altri, con un oltre 40% di mutui appartenente alla classi di importi "€ 150.000-249.999", mentre tutte le altre comunità mostrano valori che si attestano maggiormente su erogazioni di classe di importo inferiore.

Tuttavia una tale analisi a sé stante non sarebbe sufficientemente parlante, se non si raffrontasse con altre statistiche, senza cambiare angolo di osservazione per poter efficacemente delineare aspetti caratterizzanti veritieri ed utili ad un così vasto progetto. A riprova di ciò il *Grafico 41*, circa i ruoli principali nel totale erogato, in cui la componente "Filippina" spicca per l'alto numero di coobbligati.

Combinando le due analisi precedenti, raffrontandole con altre statistiche, nonché da relazioni con la comunità stessa, è emersa infatti la peculiarità comportamentale di acquisti immobiliari in modalità collettiva e partecipata. Una caratteristica che ovviamente andrà approcciata dalla banca con soluzioni non standard ma con una customizzazione ad hoc .

Infine, un'altra delle evidenze tratta dalle statistiche effettuate su dati creditizi, che conferma le singolarità dei nuovi Italiani, nonché la bontà della strategia implementata per venire incontro ai bisogni ed ai sogni dei migranti, è la segmentazione in base alla categoria di spesa per quanto riguarda i prestiti finalizzati erogati. È eclatante ed evidente la diversità nelle scelte di acquisto finanziarie, che impone quindi lo sviluppo di nuovi prodotti e di approcci alternativi per poter offrire e servire questa nuova clientela in modo appropriato e fruttuoso.

Grafico 42 – Scelte di acquisto finanziate per nazionalità



Fonte: Elaborazioni CRIF su propria banca dati

In 5 mesi di lavoro, i 3 SBM hanno identificato 538 comunità nelle aree target (Milano, Brescia, Bergamo, Modena Bologna, Reggio Emilia), ne hanno contattate 145 ed incontrate 85. Considerando che mediamente ogni comunità è composta da 150 membri, significa che, in 5 mesi, i 3 colleghi che fino a 6 mesi fa erano impegnati in attività tipiche di filiale, sono riusciti a raggiungere 12.750 prospect e a porre le basi per una futura relazione...

....To be continued

5. I comportamenti economici e finanziari dei migranti: l'indagine 2014 dal lato della domanda

5.1 Presentazione del campione dell'indagine dal lato della domanda

Nel quarto anno di attività dell'Osservatorio è stata realizzata un'indagine sui comportamenti economici e finanziari dei migranti presso un campione statisticamente significativo di cittadini stranieri residenti nelle città di Milano, Roma e Napoli. Attraverso l'indagine campionaria sono stati raccolti un gran numero di dati e informazioni, confluiti nella creazione di una ricca banca dati, composta dalle risposte ai questionari sottoposti al campione di migranti e validati dopo la procedura di verifica⁶⁷. Nell'analizzare i dati raccolti, in alcuni casi, si è proceduto a un confronto con il campione delle indagini lato della domanda delle precedenti edizioni dell'Osservatorio, realizzate nel 2012 e nel 2008. I risultati sono infatti in gran parte confrontabili poiché le tre banche dati sono state costruite tramite la stessa metodologia di campionamento, nonché attraverso la somministrazione della medesima tipologia di questionario. Tuttavia, a differenza delle indagini 2012 e 2014, realizzate a Milano, Napoli e Roma, l'indagine del 2008 è stata condotta costruendo un campione di intervistati sulla base della popolazione immigrata residente nelle città di Roma e Milano (i dati riguardanti queste due città sono perciò confrontabili con tutte le tre edizioni dell'indagine), Brescia, Palermo e Perugia. Inoltre, nel campione 2008, erano incluse le nazionalità albanese e ghanese, a differenza delle edizioni successive, che invece includevano le nazionalità

Tavola 1.4 – Nazionalità del campione, 2014, 2012 e 2008

Nazionalità	2014		2012		2008	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Albania (solo 2008)	-	-	-	-	135	10,20
Bangladesh	129	10,6	129	14,2	140	10,57
Cina	130	10,7	61	6,7	48	3,63
Ecuador	100	8,3	74	8,2	121	9,14
Egitto	125	10,3	112	12,3	146	11,03
Filippine	141	11,6	110	12,1	101	7,63
Ghana (solo 2008)	-	-	-	-	105	7,93
Marocco	84	6,9	43	4,7	237	17,90
Perù	118	9,7	100	11,0	-	-
Romania	171	14,1	120	13,2	210	15,86
Senegal	93	7,7	121	13,3	81	6,12
Ucraina	121	10,0	37	4,1	-	-
Totale	1.212	100	907	100	1.324	100

⁶⁷ Si veda in proposito la Metodologia dell'indagine dal lato della domanda.

peruviana e ucraina⁶⁸.

I 1.212 questionari dell'indagine 2014 sono stati sottoposti tramite interviste *face to face*, realizzate sul campo tra dicembre 2014 e gennaio 2015, e di queste il 45,8% sono state realizzate a Roma, il 45,2% a Milano ed il 9% a Napoli⁶⁹. Il campione è suddiviso tra 627 uomini (51,7%) e 585 donne (48,3%), l'età media è di 37 anni e gli intervistati sono concentrati per più della metà nella fascia compresa tra i 29 e i 43 anni. Sono stati intervistati migranti di dodici nazionalità, ripartiti come mostrato nella *Tavola 14*.

Riguardo ai principali dati anagrafici, il campione del 2014 non presenta differenze di rilievo rispetto alle edizioni precedenti, eccetto che per quanto riguarda la condizione lavorativa, fortemente influenzata dalla crisi economica. Infatti, paragonando i dati delle tre annualità si nota come il numero degli occupati, sebbene costituisca la maggioranza del campione anche nel 2014 (58,6%), è diminuito del 9,8% rispetto al 2008 e del 7,4% dal 2012. Contestualmente, il numero di occupati in modo non continuativo è aumentato nel 2014 di circa l'8% dal 2008 e di circa il 3% dal 2012 e, infine, i non occupati sono diminuiti nel 2014 del 4,6% rispetto al 2012. L'andamento evidenziato nelle tre tipologie (migranti occupati, occupati in modo non continuativo e non

occupati) è in linea con la tendenza generale registrata nel mercato del lavoro italiano negli ultimi anni, come già accennato nel capitolo introattivo⁷⁰: un aumento di forme occupazionali più precarie a discapito di quelle più continuative e una maggiore offerta di posti di lavoro in settori meno qualificati. Tale duplice andamento del mercato del lavoro italiano favorisce l'assunzione di lavoratori stranieri, la cui *performance* nei tassi di occupazione è, infatti, stata tendenzialmente migliore di quella dei cittadini nativi⁷¹.

Gli studenti rappresentano il 5,6% del campione, dato fortemente in calo se paragonato con quello del 2008 (11,8%), ma stabile rispetto al 2012 (5,2%) e, infine, le casalinghe, che in valori assoluti costituiscono una quota minoritaria del campione, sono quasi rad-doppiate rispetto il 2012.

Per quanto riguarda gli imprenditori, che rappresentano il 6,2% del nostro campione del 2014, si rimanda all'approfondimento loro dedicato più oltre nel Rapporto⁷².

Tavola 15 - Condizione lavorativa campione di indagine, 2014, 2012 e 2008

	2014		2012		2008	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Occupato	722	58,6	617	66,0	905	68,4
Occupato non continuativo	224	18,2	143	15,3	139	10,5
Studente	69	5,6	49	5,2	156	11,8
Casalinga	57	4,6	23	2,5	91	6,9
Non occupato	73	5,9	98	10,5	64	4,8
Imprenditore	77	6,2				
Non risponde	11	0,9	5	0,5	9	0,7
Totale*	1.233		935		1.364	
SETTORI						
Agricoltura	15	1,2	7	0,6	14	1,5
Industria	66	5,5	51	4,2	169	18,1
Artigianato	30	2,5	28	2,3		
Costruzioni	73	6,0	60	5,0	136	14,6
Servizi, <i>di cui:</i>						
Commercio	241	19,9	145	12,0	175	18,8
Alberghi e ristoranti	168	13,9	118	9,7	114	12,2
Servizi alle famiglie	252	20,8	164	13,5	206	22,1
Altri servizi alle famiglie (educativi, sanitari)	49	4,0	55	4,5		
Servizi alle imprese (pulizie, security)	94	7,8	84	6,9	87	9,3
Servizi alla Pubblica Amministrazione (mediazione culturale, impieghi presso aziende municipalizzate, etc.)	-	-	49	4,0		
Non risponde	224	18,5	10	0,8	32	3,4
Totale*	1.212		625		933	

* Il totale supera il totale campione perché erano possibili risposte multiple

Tavola 16 – Livello di istruzione, campioni 2014, 2012 e 2008

	2014		2012		2008	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Fino a 14 anni d'età	376	31,0	260	28,7	417	31,5
Fino a 19 anni d'età	564	46,5	419	46,2	590	44,6
Titolo universitario	246	20,3	216	23,8	261	19,7
Studi post-laurea	23	1,9	5	0,6	20	1,5
Non risponde	3	0,2	7	0,8	36	2,7
Totale	1.212	100	907	100	1.324	100

⁶⁸ Per maggiori dettagli sull'indagine del 2008, si rimanda al volume *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati*, a cura di Rhi-Sausi, Zupi, *op. cit.* e ai primi tre Rapporti del Progetto Osservatorio (2012, 2013 e 2014).

⁶⁹ Si rimanda nuovamente alla metodologia dell'indagine dal lato della domanda.

⁷⁰ Vedasi il Capitolo 2, Il modello migratorio in Italia e il mercato del lavoro.

⁷¹ Per dati più esaustivi e una discussione più approfondita sul tema del lavoro dei migranti in Italia si rimanda alle note semestrali della Direzione Generale dell'Immigrazione e delle Politiche di Integrazione, basate su micro dati RCFL – ISTAT.

⁷² Un approfondimento al sottocampione dei lavoratori autonomi è contenuto nel Capitolo 5.3, mentre un approfondimento più ampio sull'imprenditoria a titolarità immigrata è contenuta nel Capitolo 7.

In tutte le tre edizioni si registra la stabilità dei dati riferiti ai settori lavorativi in cui sono occupati i migranti. Anche nel 2014, infatti, il settore dei servizi rimane quello in cui i migranti trovano maggiore impiego: il 66,3% degli intervistati lavora nel terziario. In particolare, il 20,8% è occupato nei servizi alla famiglia, il 19,9% nel commercio, il 13,9% in alberghi e ristoranti, il 7,8% in servizi alle imprese come pulizia e security e il 4,0% in altri servizi alle famiglie (sanitari e educativi). Anche l'edilizia rappresenta un bacino importante per i lavoratori migranti (6,0%), a seguire l'industria (5,5%), l'artigianato (2,5%) e, infine, l'agricoltura (1,2%).

Per quanto riguarda la distribuzione per titolo di studio, si registra la stabilità del dato rispetto al 2012 e al 2008: circa il 46% degli intervistati ha studiato fino a 19 anni di età, il 30% circa ha studiato fino ai 14 anni ed oltre il 20% ha ottenuto un titolo universitario o post-laurea.

5.2 L'insediamento in Italia: il percorso migratorio, la casa, l'occupazione, il tempo libero

Dal punto di vista dell'anzianità migratoria, gli intervistati risiedono in Italia con regolare permesso di soggiorno in media da quasi 11 anni (10,8 il valore medio), ed hanno trascorso mediamente un anno e mezzo in situazione di irregolarità. Il 44 % vive nel nostro Paese da più di 10 anni e il 2,6% è arrivato da meno di 18 mesi.

Tavola 17 - Anzianità migratoria, 2014. Dettaglio per nazionalità e per tipologia di convivenza

		<i>Partner in Italia</i>	<i>Partner nel Paese d'origine</i>
Bangladesh	anni in Italia di cui irregolari	10,8 1,2	8,0 1,8
Cina	anni in Italia di cui irregolari	11,6 0,4	9,5 0,7
Ecuador	anni in Italia di cui irregolari	12,6 1,7	12,0 2,5
Egitto	anni in Italia di cui irregolari	12,1 1,0	10,6 1,7
Filippine	anni in Italia di cui irregolari	12,8 1,4	13,6 2,6
Marocco	anni in Italia di cui irregolari	14,7 1,6	11,7 1,3
Perù	anni in Italia di cui irregolari	12,9 2,5	8,8 3,2
Romania	anni in Italia di cui irregolari	10,9 0,9	9,6 1,7
Senegal	anni in Italia di cui irregolari	11,6 1,5	10,0 2,1
Ucraina	anni in Italia di cui irregolari	10,6 1,7	8,4 1,5
Media campione	<i>anni in Italia di cui irregolari</i>	12,0 1,3	10,2 1,3⁷³

Nella *Tavola 17* abbiamo analizzato l'anzianità migratoria media dei migranti disaggregati per nazionalità, ponendola in relazione con la presenza del partner in Italia oppure nel Paese d'origine. Ad esempio, si vede che i migranti provenienti dal Bangladesh con partner in Italia sono in media da circa 11 anni nel nostro Paese (di cui 1,2 da irregolari), mentre chi ha il partner in patria è arrivato da meno di otto anni. Inoltre, il caso di migrazioni con famiglie divise può protrarsi anche per lungo tempo; ad esempio, tra i migranti filippini l'anzianità media di chi ha il partner in patria è di oltre 13 anni e superiore a quella dei migranti ricongiunti o sposatisi in Italia, ad indicazione di una maggiore tendenza a migrazioni anche prolungate mantenendo la relazione a distanza con il partner.

Del totale del campione il 63,6% ha vissuto solo in Italia e circa il 36% ha una certa propensione alla mobilità, cioè proviene da un altro Paese europeo (13% dei casi) o si è spostato all'interno del territorio nazionale (18% dei casi, di cui il 54% si è spostato da una Regione ad un'altra).

Il 65% degli intervistati dichiara di non voler lasciare l'Italia (*Grafico 43*) e se sommiamo questo dato a coloro che non hanno risposto perché incapaci di prevedere o indecisi sul loro futuro, una percentuale vicina all'80% del campione si è stabilizzata nel nostro Paese e possiamo prevedere che non orienterà il proprio percorso migratorio verso altre destinazioni. Accanto a questo dato, emerge come solo il 16,1% nel 2012 e il 10,6% nel 2014 (un dato in calo nonostante la crisi) abbia espresso l'intenzione di fare ritorno nel proprio Paese d'origine,

⁷³ Senza distinzione tra chi ha il partner in Italia e chi nel Paese d'origine.

e vale la pena tenere a mente come sia ampia la distanza tra il desiderio del ritorno, diffuso a livello ideale e molto presente nella narrazione sulle migrazioni, e l'effettivo porre in essere tale rientro.

Un ulteriore elemento di mobilità è dato dalla frequenza con cui gli immigrati rientrano periodicamente nel proprio Paese per visite temporanee. Mediamente, rispetto al campione complessivo, gli intervistati si recano nel proprio Paese di origine una volta all'anno (1,22 volte il dato medio), anche se si evidenziano comportamenti significativamente differenti strettamente correlati alla vicinanza geografica. Così, mentre rumeni e ucraini si recano mediamente due volte l'anno nel proprio Paese e egiziani e marocchini, circa una volta e mezza, per peruviani e ecuadoriani la frequenza si riduce ad un viaggio ogni due anni.

Grafico 43 – Intenzioni rispetto al progetto migratorio, 2014

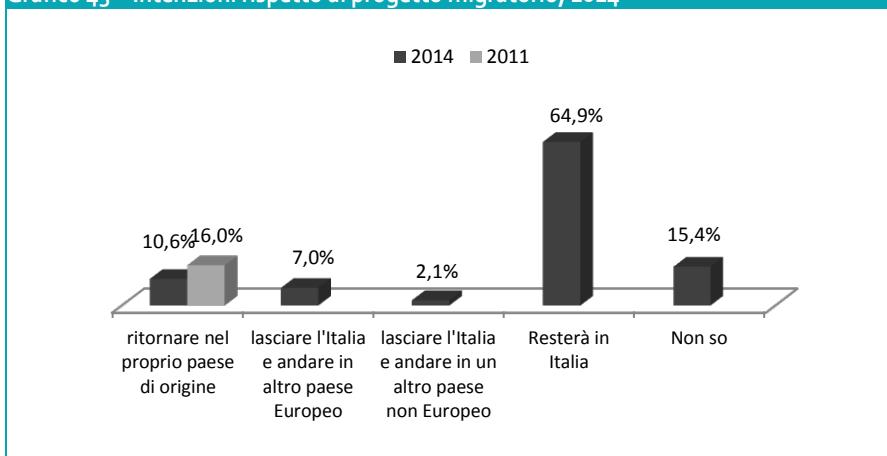


Tavola 18 - Situazione abitativa, 2014, 2012 e 2008. Dati in percentuale

	2014	2012	2008
Proprietà	13,2	18,3	12,5
Affitto	59,7	58,0	71,3
Subaffitto	8,7	5,8	7,2
Ospite	18,4	18,0	8,9
Totale	100	100	100

Rispetto alla condizione abitativa (Tavola 18), rileviamo una progressiva diminuzione della percentuale di proprietari nel nostro campione. Questi sono dapprima aumentati dal 12,5% del 2008 al 18,3% del 2012, per poi ridiscendere al 13,2% del 2014. A fronte di un incremento nello stock di popolazione immigrata residente, sembra aver rallentato il processo di stabilizzazione abitativa, in questo la crisi economica ha sicuramente avuto un impatto decisivo. Specularmente, nello stesso periodo, le condizioni abitative più precarie – subaffitto e ospite – sono aumentate, in particolare quella di ospite, passata dall'8,9% del 2008 al 18,4% del 2014.

All'interno di questo quadro, sono evidenti le differenze a livello territoriale. A Milano la quota dei proprietari si è mantenuta su livelli più alti che nelle altre città lungo tutto il periodo benché si assista ad una diminuzione tra 2008 e 2014. A Roma i proprietari aumentano tra il 2008 e il 2012, per poi calare a livelli più bassi nel 2014. Anche a Napoli si assiste a una diminuzione dei proprietari tra le due annualità. Gli intervistati in affitto sono la maggioranza in tutte le tre città, con percentuali sempre comprese tra il 50 e il 60%, tranne a Napoli dove il dato supera il 70%. Ciò che potrebbe far suonare un campanello d'allarme è l'aumento, tra il 2008 e il 2014, della condizione di ospite, con quote che raggiungono il 20% degli intervistati a Roma e si attestano attorno al 15% a Milano e Napoli. Nella categoria 'ospite' rientrano sia le persone ospiti di parenti e amici, sia il caso degli impiegati nei servizi alla persona (badanti in particolare), che risiedono presso il datore di lavoro; in tutti i casi si tratta di manifestazioni di condizioni lavorative e abitative precarie.

A completamento di questa informazione, infatti, le ricerche dell'ISMU-Orim in Lombardia⁷⁴, mostrano che dal 2011-12 le condizioni non formalizzate degli immigrati (in assenza di contratto, dunque non compresi gli affittuari in regola) sono aumentate, mostrando una maggiore precarietà della condizione abitativa. Nel nostro campione, la quota dei proprietari e degli affittuari in regola ha registrato quote comprese tra l'83% del 2008 ed il 73% del 2014. Inoltre, occorre porre l'accento sull'aumento della con-

Tavola 19 - Situazione abitativa, 2014, 2012 e 2008. Dettaglio per territorio. Dati in percentuale

	Milano			Roma			Napoli (2014 e 2012) Palermo (2008)		
	2014	2012	2008	2014	2012	2008	2014	2012	2008
Proprietà	19,2	24,4	26,7	8,7	12,2	10,3	5,5	9,1	2,3
Affitto	56,7	52,7	56,5	59,4	62,8	68,4	76,1	72,7	83,0
Subaffitto	7,9	7,2	10,9	10,5	4,5	10,3	3,7	-	0,4
Ospite	16,3	15,6	5,9	21,3	20,5	10,8	14,7	18,2	14,1
Totale	100	100	100						

⁷⁴ Orim (Osservatorio Regionale per l'Integrazione e la Multietnicità) (2014), Rapporto 2013 Gli Immigrati in Lombardia, Fondazione Ismu, Milano. I dati sulla macro-ripartizione delle condizioni abitative nel 2013 in Lombardia sono i seguenti: proprietari, 21,4%; in affitto da solo o con parenti, 53,5%; in affitto con altri immigrati, 12,4%; ospite da parenti o amici e presso il datore di lavoro, 9,5%; altro: 3,2%.

dizione irregolare o precaria nel corso del 2013, quale “*sintomo dell’incertezza nelle carriere abitative frutto dei blocchi incontrati nella sfera occupazionale e nell’accesso alle risorse di welfare*”⁷⁵.

Tenendo presente il legame esistente tra condizione del soggiorno e livello di inclusione sociale, i dati mostrano un aumento della precarietà e del disagio abitativi, un segnale piuttosto negativo, su cui occorre tenere alta la guardia nella valutazione del processo di integrazione e inclusione socio-economica della popolazione migrante.

Tavola 20 - Tipologia contrattuale degli occupati, 2014, 2012 e 2008.

	2014	2012	2008
A tempo indeterminato	32,5%	44,0%	43,2%
A tempo determinato	20,4%	16,7%	17,5%
A progetto/occasionale	10,1%	11,4%	10,0%
Stagionale	1,2%	1,9%	2,4%
In nero	22,7%	15,0%	15,9%
Lavoratori autonomi	13,1%	11,0%	11,1%
Totale	100%	100%	100%

Rispetto alla situazione occupazionale e contrattuale degli intervistati (riferendoci solo agli occupati⁷⁶), fra le diverse rilevazioni si assiste a una generale riduzione dei contratti a tempo indeterminato tra il 2008 e il 2012, in linea con le tendenze nazionali del mercato del lavoro. In modo complementare, cresce la quota degli impiegati in nero e, solo tra il 2012 e il 2014, quella dei lavoratori a tempo determinato e autonomi.

Se consideriamo le differenze a livello territoriale (*Tavola 21*), la crescita del lavoro nero avviene in particolare a Napoli e Roma, dove specularmente calano considerevolmente le forme contrattuali più stabili e a lungo termine, mentre a Milano i contratti a tempo indeterminato restano stabili nel periodo e quelli a tempo determinato crescono sensibilmente.

Tavola 21- Tipologia contrattuale degli occupati, 2014, 2012 e 2008. Dettaglio per territorio. Dati in percentuale

	Milano			Roma			Napoli (2014 e 2012)/Palermo (2008)		
	2014	2012	2008	2014	2012	2008	2014	2012	2008
A tempo indeterminato	42,8	42,2	43,0	26,6	47,7	39,3	11,6	28,6	54,4
A tempo determinato	22,5	17,7	10,9	18,0	13,2	20,0	22,1	38,1	20,8
Contratto a progetto/occasionale	9,2	14,1	8,3	12,4	8,2	15,4	3,2	9,5	5,8
Stagionale	0,7	2,0	0,0	1,7	1,5	4,9	1,1	0,0	2,5
In nero	13,1	13,1	19,2	27,8	17,9	16,1	44,2	19,1	5,0
Lavoratori autonomi	11,8	10,9	18,6	13,5	11,5	4,2	17,9	4,8	11,6
Totale	100	100	100						

Nell’analisi di genere, notiamo che le difficoltà incontrate sul fronte del lavoro hanno avuto conseguenze diverse per le donne e gli uomini. Per le prime, emerge uno spostamento della quota delle occupate migranti più stabili verso il lavoro nero, passato prima dal 10,4% del 2008 al 12,9% del 2012 e poi balzato al 24% del campione delle donne nel 2014. Per gli uomini tale modifica della ripartizione nelle tipologie di contratto appare più orientata verso forme contrattuali a tempo, quali quello determinato o a progetto/occasionale, e verso il lavoro autonomo.

La scelta del lavoro autonomo emerge anche segmentando il campione a livello di cittadinanza di provenienza. È interessante notare che, per alcune nazionalità (Senegal, Bangladesh, Cina e Ecuador, le prime due nazionalità a forte presenza maschile – circa l’80% di uomini nel sottocampione), sia aumentata significativamente la percentuale dei lavoratori autonomi dal 2012 al 2014. Questo dato è da interpretare come una risposta alle difficoltà più sentite sul fronte del lavoro dipendente: nel caso di perdita del posto di lavoro, infatti, una delle strategie messe in campo dai migranti (e non solo) è l’avvio di un’attività in proprio.

Tavola 22 - Tipologia contrattuale degli occupati, 2014, 2012 e 2008. Dettaglio per genere. Dati in percentuale

	2014		2012		2008	
	Uomo	Donna	Uomo	Donna	Uomo	Donna
A tempo indeterminato	29,5	36,0	35,7	56,6	43,7	42,3
A tempo determinato	20,7	20,0	17,5	14,5	16,0	20,3
A progetto/occasionale	9,6	10,6	11,4	11,3	8,8	12,2
Stagionale	0,7	1,7	2,0	1,3	2,1	2,9
In nero	21,6	24,0	17,3	12,9	18,7	10,4
Lavoratori autonomi	17,8	7,7	16,1	3,5	10,8	11,9
Totale	100	100	100	100	100	100

⁷⁵ Orim, *op. cit.*, pag. 193.

⁷⁶ I non occupati hanno rappresentato il 5% del campione del 2008, il 10% del 2012 e il 7% del 2014.

Tra le nazionalità prese in esame si nota come ci sia stata una complessiva diminuzione dei contratti di lavoro a tempo indeterminato tra il 2012 e il 2014, con una riduzione media di circa l'11%. Le perdite maggiori le hanno subite i marocchini (-20,7%), i rumeni (-18,2%) e gli ecuadoriani (-16,6%).

Un altro dato interessante è rappresentato dai lavoratori in nero⁷⁷. Il lavoro sommerso è un fenomeno che investe tutte le nazionalità indagate, anche se alcune sembrano essere più colpite (Romania 33,1%; Bangladesh 27,7%; Egitto 23,5%; Marocco 23,1%) e altre meno (Ecuador 12,7%, Filippine 14,9%; Senegal 15,8%). A questo proposito, risulta interessante il caso dei cinesi: per questa nazionalità, il lavoro nell'economia sommersa è in forte crescita: è passato dal 4,8% del 2008 al 7,3% del 2012, fino a raggiungere il 20,7% nel 2014, mentre i lavoratori occasionali sono passati dal 29,1% del 2012 all'8,1% del 2014; anche in questo caso, dunque, uno spostamento dei lavoratori da forme contrattuali regolate a condizioni più precarie e informali.

Tavola 23 - Tipologia contrattuale degli occupati, 2014, 2012 e 2008. Dettaglio per nazionalità. Dati in percentuale

	Bangladesh			Cina			Ecuador			Egitto		
	2014	2012	2008	2014	2012	2008	2014	2012	2008	2014	2012	2008
A tempo indeterminato	18,8	25,8	37,9	16,2	30,9	2,4	44,3	60,9	50,9	30,4	29	45,6
A tempo determinato	13,4	18,3	6,3	24,3	7,3	33,3	22,8	13	22,2	16,7	15,1	16,7
A progetto/occasionale	13,4	7,5	6,3	8,1	29,1	14,3	12,7	7,3	13,9	5,9	10,8	12,3
Stagionale	-	3,2	0,0	-	1,8	7,1	2,5	2,9	1,9	2,0	-	4,4
In nero	27,7	24,7	19,0	20,7	7,3	4,8	12,7	14,5	3,7	23,5	18,3	8,8
Lavoratori autonomi	26,8	20,4	30,5	30,6	23,6	38,1	5,1	1,5	7,4	21,6	26,9	12,3
Totale	100											
Filippine			Marocco			Romania			Senegal			
	2014	2012	2008	2014	2012	2008	2014	2012	2008	2014	2012	2008
A tempo indeterminato	53,7	66,7	60,2	27,7	48,4	38,0	31,8	50	41,4	23,7	24	43,8
A tempo determinato	20,7	17,2	17,1	16,9	16,1	12,5	21,2	20	19,8	26,3	17,7	28,1
A progetto/occasionale	5,0	6,5	4,6	18,5	3,2	9,2	8,6	3,6	12,7	14,5	27,1	9,4
Stagionale	1,7	1,1	-	1,5	-	3,8	2,0	-	1,3	2,6	4,2	1,6
In nero	14,9	4,3	10,2	23,1	19,4	11,4	33,1	22,7	14,0	17,1	18,8	3,1
Lavoratori autonomi	4,1	4,3	8,0	12,3	12,9	25,0	3,3	3,6	10,8	15,8	8,3	14,1
Totale	100											

L'analisi della tipologia contrattuale incrociata con l'anzianità migratoria mostra come la percentuale dei soggetti che lavora in situazioni lavorative "migliori" – nel senso di più regolate, più stabili, meglio retribuite, con un maggiore riconoscimento di competenze – cresce in linea con l'aumentare degli anni di permanenza nel nostro Paese. Ad esempio, il contratto a tempo indeterminato passa dal 20,5% nella fascia dei migranti presenti in Italia da due a cinque anni al 43,4% di chi vive nel nostro Paese da oltre 15 anni. Al contrario, i lavoratori occasionali, stagionali e in nero tendono a diminuire con il progredire del processo di inclusione e partecipazione alla società di approdo, con la conseguente migliore conoscenza della lingua, cultura, norme e istituzioni locali, oltre che con la creazione di reti sociali e altre forme associative e di partecipazione alla vita comunitaria, che favoriscono la ricerca di condizioni lavorative migliori.

Tavola 24 - Tipologia contrattuale degli occupati, 2014, 2012 e 2008. Dettaglio per anzianità migratoria. Dati in percentuale

Anni di residenza in Italia	A tempo indeterminato			A tempo determinato			Lavoratori autonomi		
	2014	2012	2008*	2014	2012	2008*	2014	2012	2008*
Da 0 a 2 anni	25,0	19,6	46,3	11,4	19,6	19,5	0,0	2,2	1,2
Da 2 a 5 anni	20,5	31,5	36,7	23,8	25,9	19,2	4,6	5,6	11,1
Da 5 a 10 anni	31,3	44,8	42,1	23,4	16,1	19,3	14,1	9,3	18,0
Da 10 a 15 anni	34,3	51,9	53,2	18,8	14,8	11,4	16,6	10,0	24,8
Oltre 15 anni	43,4	49,7		16,3	10,5		16,3	22,4	
A progetto/occasionale			Stagionale			In nero			
	2014	2012	2008*	2014	2012	2008*	2014	2012	2008*
Da 0 a 2 anni	13,6	26,1	11,0	0,0	4,4	0,0	50,0	28,3	22,0
Da 2 a 5 anni	11,9	12,0	13,1	2,0	1,9	2,8	37,1	23,2	17,2
Da 5 a 10 anni	10,7	10,5	9,8	0,9	1,6	3,5	19,7	17,7	7,3
Da 10 a 15 anni	8,5	9,5	5,5	1,9	0,5	1,2	19,9	13,3	3,9
Oltre 15 anni	8,7	9,8		0,5	2,8		14,8	4,9	

* Nel 2008 la ripartizione dell'anzianità migratoria era differente: Da 0 a 1 anno; Da 1 a 5 anni; Da 5 a 10 anni; Oltre 10 anni

⁷⁷ La rilevanza di questo fenomeno, anche in termini di ricadute in termini di inclusione finanziaria ha suggerito l'opportunità di avviare un approfondimento di ricerca specifico contenuto in Zupi M. (2015) a cura di, *Il contributo economico dei migranti che lavorano "in nero"*, Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, www.migrantiefinanza.it e di sviluppare un'analisi multivariata sul rapporto fra lavoro in nero e profili finanziari contenuta nel Capitolo 6.4.

Infine, rileviamo che il tempo indeterminato è più presente - nel 2008 in modo quasi impercettibile e, più visibilmente, nel 2014 - tra i migranti arrivati da meno di due anni, rispetto alla fascia di anzianità migratoria immediatamente successiva (*Tavola 24*). In alcuni casi, infatti, la presenza di catene migratorie efficaci consente al migrante appena arrivato di inserirsi rapidamente nel mercato del lavoro. Tuttavia, la quota di impiegati a tempo indeterminato, nella fascia da due a cinque anni, diminuisce un poco rispetto alla fascia da zero a due anni, mostrando probabilmente sia la difficoltà di mantenere il posto di lavoro anche per i migranti che avevano potuto contare, sin dal principio, proprio su quel network di supporto e di inserimento nel mondo del lavoro cui si accennava, sia il rischio di non trovare una sostituzione al primo lavoro per cercare, eventualmente, condizioni migliori, restando senza lavoro o dovendo accettare condizioni contrattuali più precarie.

Tavola 25- Tipologia contrattuale degli occupati, 2014. Dettaglio per settore. Dati in percentuale

Settore di impiego/tipo di contratto	A tempo indeterminato	A tempo determinato	Progetto	Stagionale	Nero	Autonomo	Totale
Agricoltura	35,7	7,1	7,1	14,3	35,7	0,0	100
Industria	48,4	33,9	6,5	0,0	6,5	4,8	100
Artigianato	16,7	13,3	6,7	3,3	40,0	20,0	100
Costruzioni	13,9	20,8	13,9	0,0	33,3	18,1	100
Commercio	16,9	19,4	6,3	0,4	21,1	35,9	100
Alberghi, ristoranti	31,3	24,1	10,2	2,4	20,5	11,5	100
Servizi famiglie	46,2	13,4	9,7	0,4	30,0	0,4	100
Servizi educativi	41,7	27,1	8,3	0,0	22,9	0,0	100
Servizi imprese	41,9	30,1	14,0	2,2	8,6	3,2	100
Media campione	32,5	20,7	9,3	1,1	22,9	13,4	100

Mediamente, il contratto a tempo indeterminato interessa il 32,5% dei lavoratori nei diversi settori, il 22,9% lavora nel sommerso, il 20,7% ha un contratto a tempo determinato, il 13,4% è un lavoratore autonomo⁷⁸, il 9,3% opera a progetto mentre solo l'1,1% ha rapporti lavorativi stagionali⁷⁹.

Rispetto ai settori lavorativi (*Tavola 25*), notiamo come questi determinino in modo spesso significativo la tipologia contrattuale: ad esempio, per il contratto a tempo indeterminato si passa da un minimo del 13,9% degli occupati nel campo delle costruzioni, a un massimo del 48,4% nell'industria. Anche la maggior parte di chi è impiegato nei servizi alle famiglie (46,2%), nei servizi educativi (41,7%) e nei servizi alle imprese (41,9%) è in possesso di un contratto a tempo indeterminato; al contrario, invece, ha un contratto in nero il 40% e il 33,3% dei lavoratori migranti impiegati, rispettivamente, nell'artigianato e nelle costruzioni.

Nel questionario 2014 abbiamo introdotto una nuova domanda relativa all'attività nel tempo libero, per cogliere altri aspetti della vita dei migranti e delle fasi di inserimento e integrazione nella società italiana.

I dati sull'uso del tempo extra-lavorativo da parte dei migranti (*Tavola 26*) mostrano, innanzitutto, come l'associazionismo sia ancora la forma prevalente di impiego del tempo libero, confermando la sua importanza rispetto all'identificazione collettiva e alla partecipazione locale. Anche se gli scarti tra le diverse nazionalità

Tavola 26 - Uso del tempo extra-lavorativo, 2014. Dettaglio per nazionalità, territorio e anzianità migratoria. Dati in percentuale

Nazionalità	Att. in associazioni	Att. religiose (non di culto)	Studio	Formazione	Att. politiche e sindacali
Bangladesh	32,6	28,7	14,7	16,3	3,1
Cina	29,2	2,3	18,5	11,5	3,1
Ecuador	40,0	13,0	16,0	23,0	10,0
Egitto	33,6	14,4	15,2	12,0	1,6
Filippine	48,2	30,5	11,3	8,5	0,7
Marocco	50,0	17,9	11,9	11,9	6,0
Perù	35,6	9,3	15,3	14,4	0,8
Romania	40,9	17,5	12,3	17,0	5,3
Senegal	64,5	28,0	11,8	18,3	7,5
Ucraina	28,9	16,5	15,7	13,2	3,3
<i>Dettaglio territoriale</i>					
Milano	44,5	17,8	14,3	20,2	3,3
Roma	45,6	22,5	14,4	13,3	4,2
Napoli	32,1	14,8	35,8	12,3	4,9
<i>Dettaglio per anzianità migratoria</i>					
Da 0 a 2 anni	21,6	16,2	44,6	16,2	1,4
Da 2 a 5 anni	35,8	13,1	29,5	19,3	2,3
Da 5 a 10 anni	46,2	23,4	10,3	17,8	2,2
Da 10 a 15 anni	52,9	16,9	10,0	14,6	5,7
Oltre 15 anni	42,2	24,6	12,3	12,3	8,5
Media campione	44,1	19,9	16,0	16,1	3,9

⁷⁸ Dei lavoratori autonomi il 35,9% è impiegato nel commercio e 20% nell'artigianato.

⁷⁹ Va ricordato in questa sede che il campione della popolazione migrante è stato intervistato nelle città di Milano, Napoli e Roma, in cui non vi è forte presenza di lavoro agricolo e, conseguentemente, di contratti stagionali.

sono in alcuni casi rilevanti (dal 28,9% degli ucraini al 64,5% dei senegalesi), mediamente i valori sono piuttosto significativi (mediamente, nel 44% dei casi c'è un coinvolgimento in attività associative) e particolarmente rilevanti nei due contesti metropolitani di Roma e Milano (rispettivamente 45,6% e 44,5%). Inoltre, la militanza associativa tende a crescere con l'avanzare della permanenza, toccando la punta massima tra i 10 e 15 anni di presenza in Italia (52,9%), segnalando non solo che l'associazionismo accompagna tutte le diverse fasi la vita dei migranti, ma anche che si esplica maggiormente in una fase matura di immigrazione e di stabilizzazione. Se si eccettuano le attività religiose, che evidentemente rispondono ad altre dinamiche, le altre voci mostrano come il fattore dell'anzianità migratoria sia rilevante, sia rispetto al decremento delle attività di studio e formazione con l'avanzare della permanenza, sia rispetto, invece, all'incremento dell'impegno in attività politiche e sindacali.

5.3 Approfondimento: i lavoratori autonomi

Gli studi empirici sull'impresa e l'imprenditorialità migrante mostrano una doppia chiave di lettura. Da un lato, gli immigrati hanno potenzialità tipiche dell'imprenditore quali, ad esempio, lo spirito d'iniziativa e la propensione al rischio, il desiderio di cambiamento e d'innovazione, il senso degli affari e un'adeguata propensione al risparmio e all'autofinanziamento, oltre che una proiezione naturale al mercato estero. D'altra parte, si pone l'accento sulle condizioni di sostanziale svantaggio che contraddistinguono gli immigrati, soprattutto nel lavoro subordinato, e dunque la strada dell'auto-impiego e dell'attività economica indipendente si configura come una forma di 'riscatto' e di reazione a tale condizione svantaggiata: *"in altri termini, le difficoltà e, non di rado, i fallimenti nel trovare un inserimento stabile nel mercato del lavoro dipendente scaturire la ricerca di percorsi differenti di sostentamento economico"*⁸⁰. Dunque, di fronte ad una mobilità sociale ed economica 'bloccata', o perlomeno molto vischiosa in senso ascendente, per assecondare le proprie aspirazioni professionali e sociali l'avvio di un'impresa può costituire una scala verso l'ascesa sociale.

Infine, di fronte alla normativa sul rilascio del permesso di soggiorno e, dunque, a una condizione di legalità della presenza sul nostro territorio che risulta essere indissolubilmente legata all'occupazione, l'auto-impiego rappresenta un importante strumento per assicurarsi un status giuridico più garantito ed anche tale necessità è una delle ragioni che spiegano il dinamismo sul terreno dell'imprenditorialità immigrata in Italia.

Probabilmente anche in virtù di quest'ultimo fenomeno – che possiamo definire di 'auto-impiego obbligatorio' – senza volere tuttavia ridurre l'importanza che l'imprenditoria migrante assume per il tessuto produttivo italiano, garantendo ad esempio il saldo positivo tra nuove imprese registrate e cancellate, occorre ricordare anche le debolezze del tessuto imprenditoriale immigrato, che si sostanziano, tra l'altro, in un tasso di mortalità pari al 10% nel 2014⁸¹.

Prendendo in esame i dati dell'indagine CeSPI 2014 realizzata nell'ambito delle attività dell'Osservatorio può essere utile fornire una sorta di identikit di questo segmento di lavoratori. I lavoratori autonomi intervistati sono 134, pari al 13,1% del campione, hanno un'età media di 38 anni e vivono in Italia in media da 12,7 anni. Sul totale degli intervistati in ciascuna città, gli imprenditori rappresentano l'11,8% degli intervistati a Milano, il 13,5% a Roma ed il 17,9% a Napoli. Gli imprenditori sono il 17,8% degli

Tavola 27– Profilo degli imprenditori del campione dell'indagine dal lato domanda del 2014

	Numero casi	Incidenza su sottocampione
Milano	54	11,8%
Roma	63	13,5%
Napoli	17	17,9%
Uomo	98	17,8%
Donna	36	7,7%
Età media	38 anni	
Anni medi in Italia	12,7 anni	
Reddito medio mensile	€ 2.283	Differenza rispetto alla media del campione: +25,9%
Reddito annuo totale	€ 15.510	Differenza rispetto alla media del campione: +31,0%
Commercio	85	35,9%
Artigianato	6	20,0%
Costruzioni	13	18,1%
Titolo di studio: licenza media inferiore	36	17,1%
Titolo di studio: licenza media superiore	57	12,0%

⁸⁰ Istituto Nazionale della Previdenza Sociale in collaborazione con IDOS (2011), Dossier Statistico Immigrazione Caritas/Migrantes. "IV Rapporto sui lavoratori di origine immigrata negli archivi INPS. La regolarità del lavoro come fattore di integrazione", Edizioni IDOS, Roma, pag. 118.

⁸¹ Unioncamere; Rapporto Annuale 2015.

uomini del campione ed il 7,7% delle donne. Nella ripartizione di genere interna al gruppo dei soli imprenditori, il 73,1% sono uomini e il 26,9% donne. Gli imprenditori del nostro campione hanno in misura maggiore, rispetto alla media degli intervistati, la tendenza a convivere in Italia con il proprio partner (il 64,2% degli imprenditori) ed il 23,9% ha una relazione con il partner a distanza, nel Paese d'origine.

Tavola 28 – Percentuale di imprenditori, 2014, 2012 e 2008. Dettaglio per nazionalità. Dati in percentuale

	2014	2012	2008
Bangladesh	26,8	20,4	30,5
Cinese	30,6	23,6	38,1
Ecuadoriana	5,1	1,5	7,4
Egiziana	21,6	26,9	12,3
Filippina	4,1	4,3	8,0
Marocchina	12,3	12,9	25,0
Peruviana	5,4	5,9	-
Rumena	3,3	3,6	10,8
Senegalese	15,8	8,3	14,1
Ucraina	8,2	0,0	-
Media Campione	13,1	11,0	15,9

Infine, le nazionalità che presentano una propensione maggiore all'imprenditorialità (*Tavola 28*) sono quella cinese (il 30% dei migranti cinesi intervistati), bangladesi (24,6%) ed egiziana (21,6%). Alla posizione opposta di questa graduatoria troviamo i migranti rumeni (3,3% di incidenza di imprenditori del campione dei rumeni) e filippini (4,1%).

La rilevazione circa la tendenza ad avviare un'attività imprenditoriale da parte di alcune nazionalità asiatiche e nordafricane si mantiene costante nell'arco delle tre rilevazioni. I migranti di nazionalità cinese e bangladesi mantengono i livelli più alti nelle

tre indagini, a seguire gli egiziani e i marocchini che si attestano su valori superiori alla media, anche se questi ultimi vedono un'importante riduzione dal 2008 a oggi. Infine, i migranti senegalesi mostrano valori sempre piuttosto alti nella quota di imprenditori del loro sotto-campione, come i precedenti studi hanno mostrato⁸².

Il reddito medio di una famiglia di imprenditori è quello più alto tra tutte le tipologie contrattuali e posizioni lavorative esaminate. Infatti, a confronto di un reddito totale annuo del campione pari a 11 mila Euro, gli imprenditori ne hanno dichiarati oltre 15 mila, il 30% in più (si veda la *Tavola 27* relativa al profilo degli imprenditori). Anche nel dettaglio territoriale, gli imprenditori migranti di Milano e, soprattutto, quelli di Roma, dichiarano redditi familiari mensili e totali annui molto maggiori della media del campione di ciascuna città considerata (*Tavola 29*).

Rispetto alle intenzioni di avviare un'attività in proprio, emerge che la quota di chi è certo di farlo entro tre anni è diminuita tra il 2012 e il 2014, accanto però ad un dato stabile, attorno al 20%, di coloro che sono intenzionati a farlo ma non sanno indicare con certezza quando realizzeranno questo progetto (*Tavola 30*). Vale la pena sottolineare che le intenzioni di avviare un'attività in proprio nel 2008 interessavano con maggiore certezza il 20% del campione e in questo dato non si può non ravvisare un peggioramento nella fiducia rispetto a prospettive di crescita economica nel nostro Paese.

Tavola 29- Reddito familiare, mensile e annuo, 2014. Lavoratori autonomi vs. media degli intervistati

	Autonomo		Media campione*	
	Milano	Roma	Milano	Roma
Reddito medio mensile	€ 2.287	€ 1.979	€ 2.002	€ 1.625
Reddito annuo totale	€ 13.816	€ 16.889	€ 12.343	€ 11.708

*senza distinzione tra autonomi e altre tipologie

Tavola 30 - Avvierà un'attività imprenditoriale in Italia nei prossimi tre anni? 2014, 2012 e 2008. Dati in percentuale

	2014	2012	2008
Sì	4,9	9,9	20,8
Sì, più avanti nel tempo	19,2	20,7	10,1
No	75,9	69,4	69,1

do al 22,5%, e sono aumentati molto coloro che hanno una licenza media inferiore, passati al 27%.

Una nota conclusiva riguarda un tema che potrà essere approfondito più avanti nel paragrafo dedicato agli investimenti: chi fa impresa in Italia lo fa anche nel Paese d'origine.

Accanto al profilo sul titolo di studio già tracciato nella *Tavola 27*, rileviamo che se nel 2008 e nel 2012 il 30% circa degli imprenditori del campione aveva un titolo di laurea o post-laurea e meno del 20% una licenza media inferiore, nel 2014 gli imprenditori con laurea o altri studi successivi sono diminuiti, passando al 22,5%, e sono aumentati molto coloro che hanno una licenza media inferiore, passati al 27%.

⁸² Castagnone, E. (2006), Migranti per il Co-sviluppo tra Italia e Senegal. Il caso dei Senegalesi a Torino e provincia, in S. Ceschi, A. Stochiero, a cura di, Relazioni transnazionali e co-sviluppo. Associazioni e imprenditori senegalesi tra Italia e luoghi di origine, Torino, Harmattan Italia; Ceschi, S. (2006), Forme associative e iniziative di impresa dei senegalesi in provincia di Brescia, in S. Ceschi, A. Stochiero (a cura di), Relazioni transnazionali e co-sviluppo. Associazioni e imprenditori senegalesi tra Italia e luoghi di origine, Torino, Harmattan Italia; Ceschi, S. (2006), Azione locale e transnazionale dell'associazionismo e dell'imprenditorialità senegalese sul territorio di Brescia, CeSPI.

5.4 La composizione della famiglia e il progetto migratorio

Circa il 60% dei migranti del campione convive con il partner in Italia e circa il 13% ha il partner nel Paese d'origine. Accanto a questo dato, resta rilevante il tema delle famiglie divise: circa il 20% ha almeno un figlio nel Paese di provenienza. Nel corso delle tre edizioni si registra una sostanziale stabilità della quota dei migranti con figli in Italia e in patria e di chi ha i genitori a distanza. Muta invece più radicalmente la quota del campione riferita ai migranti che vivono con il partner in Italia, che aumenta dal 42% circa del 2012 e 2008 al 59,5% del 2014 (*Tavola 31*). Si tratta di un dato in crescita probabilmente da ricondurre ai percorsi migratori delle collettività nazionali di più recente arrivo – come quella bangladese, ad esempio – che hanno sperimentato negli ultimi anni un processo di riconciliazione familiare e di stabilizzazione in Italia.

Tavola 31 - Situazione familiare in Italia e nel Paese d'origine, 2014, 2012 e 2008. Dati in percentuale

		Partner	Figli	Genitori-fratelli	Altri
Famiglia in Italia	2014	59,5	39,5	24,4	12,7
	2012	42,9	40,9	40,5	27,0
	2008	42,2	38,2	67,5	21,7
Famiglia nel Paese d'origine	2014	12,9	20,6	76,3	36,5
	2012	15,6	21,3	83,0	61,4
	2008	16,5	23,0	73,0	41,6

Tavola 32 - Situazione familiare in Italia, 2014. Dettaglio per nazionalità. Dati in percentuale

	Partner in Italia	Figli in Italia	Partner nel Paese d'origine	Figli nel Paese d'origine
Bangladesh	55,8	32,6	25,0	21,7
Cina	60,4	41,5	3,3	4,6
Ecuador	50,0	47,0	6,3	19,0
Egitto	59,4	43,2	14,8	13,6
Filippine	63,7	44,0	14,9	26,2
Marocco	70,3	51,2	7,3	16,7
Perù	59,6	49,2	6,2	13,6
Romania	63,9	34,5	9,5	17,5
Senegal	50,0	35,5	20,9	37,6
Ucraina	58,3	22,3	19,3	39,7
Media campione	59,5	39,5	12,9	20,6

Tra le nazionalità, emergono quelle più tendenti a mantenere un partner nel Paese d'origine, come i migranti bangladesi, senegalesi e ucraini, le stesse a mostrare maggiori percentuali di migranti che mantengono figli a distanza (*Tavola 32*). Si tratta di collettività che registrano un forte squilibrio di genere nella presenza in Italia – bangladesi e senegalesi a favore degli uomini, i migranti ucraini invece con una maggiore quota femminile. All'estremo opposto troviamo i cinesi, con pochi migranti residenti in Italia che mantengono partner o figli a distanza ed una maggiore presenza di famiglie giunte insieme in Italia o ricongiuntesi.

Se si analizza la previsione di riconciliazione nei prossimi cinque anni di membri della famiglia rimasti nel Paese d'origine, restringendo l'analisi al solo sotto-campione degli intervistati sposati (o con un partner) e considerando solo il riconciliazione di partner e figli, emergono rilevanti differenze tra le nazionalità (*Tavola 33*).

Tavola 33 - Quali membri della famiglia la raggiungeranno in Italia nei prossimi cinque anni? 2014 e 2012. Solo migranti sposati, dettaglio per nazionalità. Dati in percentuale

	2014		2012	
	Partner	Figli	Partner	Figli
Bangladesh	17,1	13,4	20,0	13,3
Cina	1,5	1,5	0,0	0,0
Ecuador	0,0	5,8	6,8	2,3
Egitto	15,2	11,4	19,1	22,1
Filippine	7,3	13,5	4,5	13,4
Marocco	8,2	9,8	3,7	7,4
Perù	2,9	4,4	8,0	16,0
Romania	3,7	8,3	4,5	6,8
Senegal	7,3	21,8	9,0	19,4
Ucraina	9,6	20,5	9,1	4,5
Media campione	7,5	11,0	9,4	12,0

Se per alcune collettività, come Perù ed Ecuador, tra il 2012 e il 2014 si nota una diminuzione dei migranti che indicano che partner o figli si riconciliaranno nei prossimi anni, per altre la prospettiva di riconciliazione è ancora consistente e continua a ritmi sostenuti, com'è il caso di Bangladesh e Ucraina. Nel caso delle due collettività latinoamericane, con una presenza numerosa in Italia da più tempo, il ritmo dei riconciliaimenti si è ridotto, al contrario dei migranti bangladesi, la cui storia migratoria più recente è stata appena ricordata. Riguardo ai migranti ucraini sono molto probabilmente da tenere in considerazione le conseguenze del conflitto scoppiato nelle regioni orientali di quel Paese nel 2014. Infine, filippini e rumeni, due gruppi nazionali che hanno una presenza in Italia assai consolidata, mantengono quote relative alla previsione di riconciliazione di altri familiari più basse rispetto alla media del campione e stabili nel confronto tra le ultime due edizioni dell'indagine.

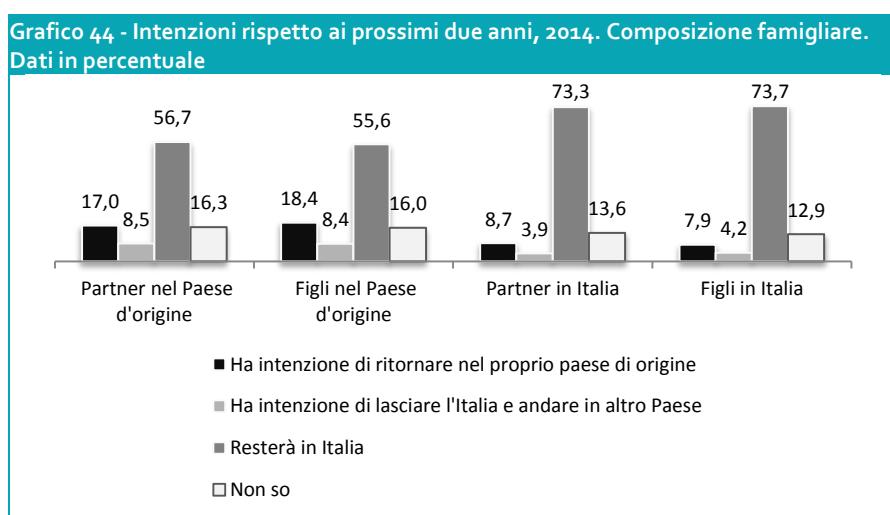
Volgendo lo sguardo alla mobilità e alle prospettive del percorso migratorio, seppure nelle due edizioni, 2012 e 2014, le domande relative a questo tema sono state formulate in modo leggermente diverso, il dato riferito all'intenzione di ritorno nel proprio Paese è confrontabile e l'elemento sostanziale non muta: solo il 10-15% dei migranti intende tornare.

Tavola 34 - Intenzioni rispetto ai prossimi due anni, 2014 e 2012. Dettaglio per territorio. Dati in percentuale

	2014	2012	2014	2012	2014	2012	2014	2012
	Milano	Roma	Roma	Napoli	Napoli	Media campione		
Ritorno nel proprio Paese di origine	10,0	12,7	11,4	19,8	9,2	13,6	10,6	16,1
Recarsi in un altro Paese	6,9	-	11,8	-	6,4	-	9,1	-
Restare in Italia	68,5	-	61,0	-	67,0	-	64,9	-
Non so / Non risponde	14,6	-	15,8	-	17,4	-	15,4	-
Totale	100	-	100	-	100	-	100	-

Per l'edizione 2014, possiamo rilevare anche che, alla quota sopradetta, si aggiunge circa il 9% degli intervistati che manifesta l'intenzione di trasferirsi in un altro Paese, di cui il 7% intende restare in Europa e il 2%, se si trasferisse, sceglierrebbe paesi non europei.

Se disaggreghiamo questa indagine prospettica a livello territoriale, nelle tre edizioni emerge che Roma sembra essere un luogo di passaggio: le percentuali di chi intende trasferirsi dalla capitale sono sempre le più alte nel confronto con Napoli o Milano. Inoltre, il dato potrebbe essere anche influenzato dalle maggiori difficoltà a livello lavorativo e abitativo che i migranti incontrano una volta giunti nella capitale. Il *Grafico 44* mostra con chiarezza il legame tra composizione della famiglia tra le due sponde della migrazione e i progetti futuri degli intervistati. Oltre il 70% dei migranti che convivono in Italia con il partner o i figli, vede il proprio futuro in Italia, rispetto al 55% circa dei migranti che hanno partner o figli nel Paese d'origine (si tratta comunque di una percentuale alta). D'altro canto, il 17%-18% dei migranti che hanno partner o figli nel Paese d'origine hanno intenzione di ritornare a vivere lì rispetto a circa l'8% dei migranti che invece convivono in Italia.



Oltre a queste differenze rileviamo anche come l'unicità della residenza familiare riduca le incertezze: gli incerti sul progetto migratorio sono circa il 13% di quelli che convivono in Italia e il 16% circa di chi ha la famiglia divisa. Infine, un'ultima nota: nel 'peso' relativo di partner o figli nella scelta di dove orientare il percorso migratorio emerge un sostanziale pareggio, anche se per pochi decimi di punto percentuale in tutte le opzioni il ruolo dei figli appare leggermente maggiore nel motivare il ritorno o la permanenza in Italia di chi è emigrato.

5.5 Gestione del patrimonio e allocazione del risparmio

Il tema dell'allocazione del risparmio della famiglia migrante è analizzato con un'ottica bi-focale tra le due sponde della migrazione, rilevando che gran parte del patrimonio e delle risorse sono dedicate a strutturare e migliorare la permanenza in Italia, anche se una quota che si mantiene sempre attorno al 20-25% del campione investe anche nel Paese d'origine. In quest'ottica le rimesse rientrano in questo percorso di allocazione e occorre considerarle come una quota di risparmio e inserite nei percorsi di gestione patrimoniale. Le variabili-chiave che sono prese in esame in questo paragrafo, relativamente al processo di allocazione del risparmio del migrante sono: la composizione familiare, l'anzianità dell'insediamento in Italia e il territorio nel quale è avvenuto questo insediamento, oltre che eventuali specificità legate alla nazionalità del migrante.

I dati e le ricerche dell’Osservatorio hanno mostrato l’elevata propensione al risparmio, intrinsecamente legata alla condizione stessa della migrazione. Per dirla con le parole di uno dei migranti che abbiamo incontrato nel corso delle nostre attività, il migrante si percepisce come una “*macchina da risparmio*”, che dedica ogni sforzo e ogni capacità ad accumulare denaro per la propria famiglia, per se stesso, per la propria comunità, con l’obiettivo di assicurare un futuro migliore alle nuove generazioni e generare ritorni positivi dall’investimento legato alla scelta di migrare. In quest’ottica, un ruolo predominante è quello assunto dai figli: assicurare loro un futuro è una delle motivazioni alla base dell’assunzione del rischio della migrazione e dell’orientamento di stile di vita e modello di consumo per massimizzare il risparmio.

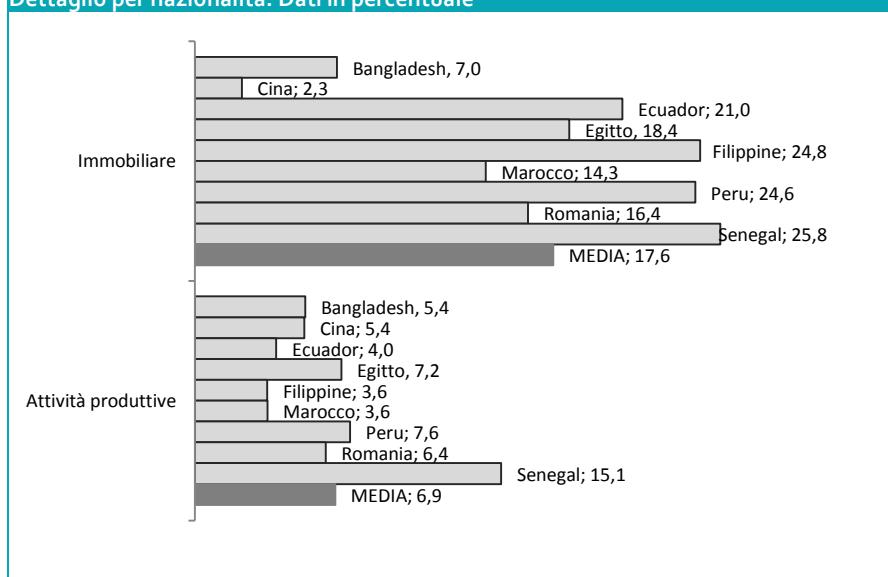
Gli investimenti

Il tema degli investimenti permette, da un lato, di fare emergere il legame fra le caratteristiche della famiglia del migrante, la progressiva stabilizzazione e la realizzazione di investimenti in Italia e nel Paese d’origine e, dall’altro, di indagare se esistono fattori legati al Paese di origine (legati in particolare a tassi di crescita economica superiori a quelli italiani e tendenzialmente stabili), che stimolano l’investimento in patria, oppure il rientro. Inoltre, l’analisi degli investimenti getta luce anche sulla capacità di accumulare un piccolo patrimonio e sulle strategie attuate per mettere a valore tale capitale, ponendo in risalto le differenze secondo la nazionalità di appartenenza dei migranti.

Occorre in primo luogo rilevare che, sebbene metà degli intervistati dichiari di non avere un capitale sufficiente a realizzare investimenti, poco meno del 40% non ha invece rinunciato a investire risorse in Italia o nel Paese d’origine. Si tratta di una quota che si mantiene piuttosto stabile in tutte le rilevazioni del 2008, 2012 e 2014, e che evidenzia un processo di integrazione che sta procedendo anche sotto il profilo economico-finanziario, attraverso la seppur lenta accumulazione di un piccolo patrimonio, anche in questo lungo frangente di difficoltà.

Tavola 35– Investimenti nel Paese d’origine: confronto tra 2014, 2012 e 2008. Dati in percentuale	2014	2012	2008
No, non ho il capitale necessario	50,5	45,3	53,9
No, preferisco investire in Italia	13,3	12,2	10,3
No, ho avuto esperienze negative in passato	2,6	1,6	-
No, non ho una persona di fiducia	1,6	2,1	1,0
No, non ci sono adeguate garanzie / sicurezze	2,5	3,3	1,8
No, non mi fido del sistema bancario/economico	2,3	1,6	1,1
No, non è economicamente vantaggioso	3,4	3,6	1,8
Si, di tipo immobiliare	17,3	23,4	22,6
Si, in buoni del tesoro	0,5	0,8	0,7
Si, in attività produttive	6,0	6,2	6,8

Grafico 45- Investimenti immobiliari e in attività produttive nel Paese d’origine, 2014. Dettaglio per nazionalità. Dati in percentuale



La quota di chi dichiara di investire nel Paese di provenienza è pari a circa il 25%, una percentuale che non muta molto nelle tre edizioni. Resta anche piuttosto stabile la scelta degli investimenti immobiliari nel Paese d’origine, che interessa una quota sempre vicina al 20% lungo tutto l’arco delle rilevazioni, benché nel 2014 si riscontri il dato più basso della serie, pari al 17,3%. È anche sempre pari a circa il 6% degli intervistati il dato concernente chi investe in attività produttive nel Paese d’origine, pur registrandosi anche in questo caso un *trend* di leggera decrescita tra il 2008 e il 2014.

Tra chi dichiara di non realizzare investimenti nel Paese d’origine, una percentuale compresa tra il 10% del 2008 e il 13% del 2014 preferisce investire esclusivamente in Italia piuttosto che nel proprio Paese di nascita.

Nella descrizione delle differenze presenti tra le collettività nazionali, abbiamo selezionato alcuni aspetti, resi graficamente nei *Grafici 45, 46 e 47*. In sintesi, rileviamo un alto dato per gli investimenti immobiliari in patria dei migranti provenienti da Senegal, Filippine e Perù e, all'opposto, la diffusione molto bassa di questo tipo d'investimento tra i migranti cinesi. Inoltre, emerge il consueto diffuso investimento in attività d'impresa da parte dei cittadini senegalesi, il più alto di tutti, pari al 15% dei migranti di questa nazionalità africana; molto distanti, ma comunque con valori superiori alla media, sono i migranti peruviani ed egiziani.

Nel dettaglio per nazionalità, rileviamo come i migranti cinesi preferiscano investire in Italia, un dato confermato in entrambe le rilevazioni 2014 e 2012. Anche i migranti provenienti da Egitto, Bangladesh ed Ecuador mostrano valori superiori alla media rispetto alla scelta di investire nel nostro Paese. L'aspetto che ci pare importante sottolineare è che, per la maggioranza delle collettività nazionali del campione, è più alta la quota di chi preferisce investire in Italia nel 2014 rispetto al medesimo dato del 2012.

Grafico 46 – Preferenza per l'investimento in Italia, 2012 e 2014. Dettaglio per nazionalità. Dati in percentuale

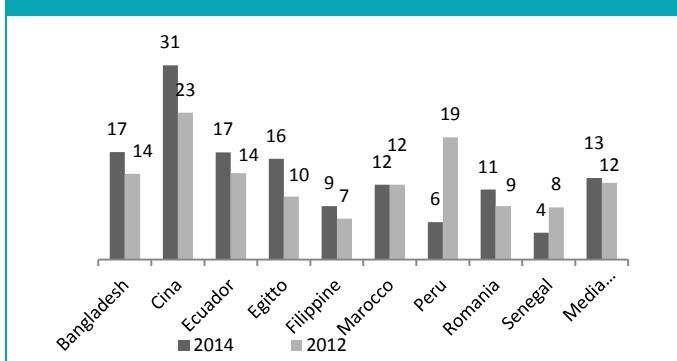
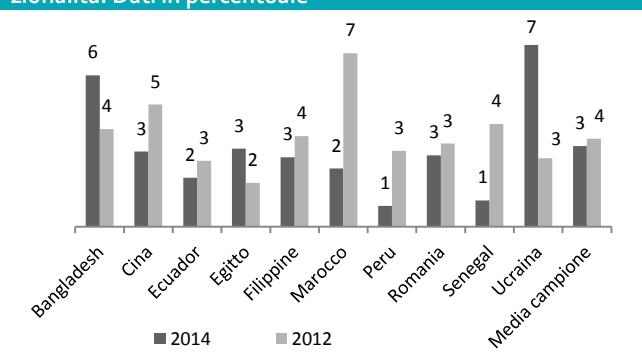


Grafico 47 – L'investimento nel Paese d'origine non è economicamente vantaggioso, 2012 e 2014. Dettaglio per nazionalità. Dati in percentuale



Accanto a questa riflessione, presentiamo alcune informazioni che derivano dalla scelta 'non è economicamente vantaggioso' relativa alla domanda sulla realizzazione di investimenti nel Paese d'origine (*Grafico 47*). Emerge una forte eterogeneità nei comportamenti disaggregati per collettività nazionali e se per alcune di queste è possibile ricostruirne le motivazioni – ad esempio, la percentuale dei migranti ucraini che hanno scelto questa opzione, passata dal 2,8% al 7,4%, è certamente da collegare al conflitto che sconvolge il Paese – spiegare il dato relativo ai marocchini e, ancora di più, ai cinesi, richiederebbe verifiche e indagini che vanno oltre lo scopo e le risorse di questo progetto.

Dal punto di vista dei territori, il dato dei migranti che hanno investito in progetti imprenditoriali nel Paese d'origine è più alto a Milano rispetto a Roma o a Napoli, in tutte le tre edizioni dell'indagine. Il capoluogo lombardo, come noto, rappresenta il principale polo imprenditoriale e produttivo nel nostro Paese e il fatto che i migranti che vi si stabiliscono mostrino più elevata propensione all'imprenditorialità è in linea con le precedenti ricerche, che hanno mostrato il ruolo preponderante delle caratteristiche del territorio di insediamento nel plasmare i comportamenti economici e finanziari dei migranti⁸³.

Nel confronto fra le due rilevazioni emerge anche un indicatore del deterioramento delle condizioni economiche dei migranti presenti sul territorio romano, evidenziato dall'ampliamento del differenziale nella percentuale di chi non possiede le risorse necessarie ad investire.

Una seconda variabile indagata, che può influire sulle scelte economiche, riguarda la composizione della famiglia: distinguiamo i mi-

Tavola 36 – Investimenti nel Paese d'origine, 2012 e 2014. Dettaglio per territorio (Milano e Roma). Dati in percentuale

	2014		2012	
	Milano	Roma	Milano	Roma
No, non ho il capitale necessario	46,8	53,2	42,9	46,5
No, preferisco investire in Italia	11,9	15,1	12,5	12,4
No, ho avuto esperienze negative in passato	1,9	2,8	1,8	1,2
No, non ho una persona di fiducia	2,1	0,2	3,1	1,0
No, non ci sono adeguate garanzie / sicurezze	1,7	2,8	4,2	2,4
No, non mi fido del sistema bancario/economico	2,7	2,0	2,5	0,7
No, non è economicamente vantaggioso	3,0	3,7	4,5	2,9
Si, di tipo immobiliare	22,5	13,4	20,3	27,0
Si, in buoni del tesoro	0,4	0,6	0,7	1,0
Si, in attività produttive	7,0	6,3	7,6	5,0

⁸³ Secondo e Terzo Rapporto Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, 2013 e 2014.

granti intervistati tra chi ha partner e figli in Italia e chi mantiene il partner nel Paese d'origine per testare una prima ipotesi interpretativa del processo di allocazione degli investimenti. I migranti i cui membri principali della famiglia sono in Italia presentano una maggiore propensione a investire in Italia?

Il 17,5% degli intervistati che hanno i membri principali della famiglia in Italia (partner e figli) preferiscono investire in Italia rispetto al Paese d'origine, il dato è pari invece a meno del 3% per chi mantiene la famiglia nel Paese di provenienza. In una visione complementare, la percentuale di chi investe nel Paese d'origine è del 25,2% tra quanti hanno la famiglia in Italia e del 35,8% nell'altro gruppo. L'abitazione resta la destinazione dell'investimento più selezionata di entrambi i sotto-campioni, con una maggiore propensione del gruppo con famiglia in patria, ma la differenza più marcata emerge nell'investimento in attività produttive, quasi doppia tra chi ha la famiglia in patria (11,3%) rispetto a chi è ricongiunto in Italia (6,3%).

Questi dati confermano dunque l'ipotesi che i migranti, i cui membri principali della famiglia sono in Italia (abbiamo considerato il partner e i figli in particolare), presentino una maggiore propensione a investire nel nostro Paese ma che, seppure in maniera minore rispetto al sotto-gruppo di chi mantiene la famiglia nel Paese d'origine, circa un quarto di loro investe comunque parte delle proprie risorse nel luogo di provenienza.

Tavola 37 - Investimenti nel Paese d'origine, 2014, Composizione della famiglia, Dati in percentuale

	<i>Famiglia in Italia</i>	<i>Famiglia nel Paese d'origine</i>
No, non ho il capitale necessario	43,3	45,0
No, preferisco investire in Italia	17,5	2,5
No, ho avuto esperienze negative in passato	2,5	4,6
No, non ho una persona di fiducia	1,8	0,7
No, non ci sono adeguate garanzie	3,0	2,8
No, non mi fido del sistema bancario/economico	2,3	2,1
No, non è economicamente vantaggioso	3,4	5,0
Sì, di tipo immobiliare	17,0	22,7
Sì, in buoni del tesoro	0,7	0,3
Sì, in attività produttive	6,4	11,3

Si conferma nuovamente, perciò, la validità dell'approccio bifocale allo studio dei comportamenti dei migranti, che sono effettivamente capaci di considerare congiuntamente entrambe le sponde della migrazione anche dal punto di vista della gestione del risparmio.

L'analisi degli investimenti, affrontata dall'ottica della relazione con il tempo di permanenza in Italia,

implica una duplice lettura. Da un lato, con il progredire dell'anzianità migratoria aumenta la preferenza per l'investimento in Italia, con percentuali che passano dal 5,3% della fascia di anzianità compresa tra zero e due anni al 22% di chi vive in Italia da oltre 15 anni nel 2014 e dal 3,4% al 17,4% nel 2012. D'altro canto, tuttavia, solo una maggiore capacità reddituale, associata a una più prolungata presenza nella società di destinazione, consente di programmare e realizzare investimenti; infatti, da quote di migranti che investono nell'abitazione nel Paese d'origine che non superano il 10% nei primi cinque anni di anzianità migratoria, si passa poi a percentuali vicine al 25-30% una volta superati i 10 anni di permanenza in Italia.

Tavola 38 - Investimenti nel Paese d'origine, 2014 e 2012. Dettaglio: anzianità migratoria. Dati in percentuale

	Anzianità migratoria											
	<i>Meno di 2 anni</i>		<i>da 2 a 5 anni</i>		<i>da 5 a 10 anni</i>		<i>da 10 a 15 anni</i>		<i>Oltre 15 anni</i>		<i>Media campione</i>	
	2014	2012	2014	2012	2014	2012	2014	2012	2014	2012	2014	2012
No, non ho il capitale necessario	68,0	69,5	72,5	54,9	50,9	52,9	39,9	39,6	34,8	24,7	49,6	45,3
No, preferisco investire in Italia	5,3	3,4	3,7	7,8	12,9	11,2	14,5	14,4	22,0	17,4	13,1	12,2
No, ho avuto esperienze negative in passato	2,7	0,0	3,2	2,1	2,7	1,4	2,4	0,9	2,2	2,8	2,6	1,6
No, non ho una persona di fiducia	0,0	3,4	2,1	3,5	1,7	1,1	2,0	2,2	0,9	2,3	1,6	2,1
No, non ci sono adeguate garanzie / sicurezze	1,3	0,0	1,6	1,4	3,7	4,7	1,7	3,9	2,2	2,8	2,4	3,3
No, non mi fido del sistema bancario/economico	1,3	0,0	3,2	2,1	2,5	1,4	1,7	2,2	2,2	1,1	2,3	1,6
No, non è economicamente vantaggioso	2,7	3,4	2,7	5,6	2,7	2,5	4,4	2,6	3,1	5,1	3,2	3,6
Sì, di tipo immobiliare	6,7	8,5	5,8	16,2	16,1	20,5	22,6	28,7	24,7	32,0	17,1	23,4
Sì, in buoni del tesoro	1,3	3,4	0,5	0,7	0,0	0,0	1,0	0,9	0,4	1,1	0,5	0,8
Sì, in attività produttive	6,7	8,5	3,7	5,6	5,0	4,3	8,5	4,8	6,2	10,7	6,0	6,2

È utile adottare una chiave di lettura già proposta per analizzare i comportamenti economici e finanziari dei migranti nelle precedenti attività dell’Osservatorio, che distingue schematicamente i profili dei migranti in tre macro-gruppi legati alle diverse fasi del processo di integrazione⁸⁴: fase dell’arrivo, fase dell’integrazione e migranti già integrati. La tendenza a investire non stupisce che sia più diffusa tra i migranti più integrati, in Italia da più tempo e con condizioni lavorative e famigliari meno precarie. Tuttavia, è interessante che si investa di più contemporaneamente sia in Italia che nel proprio Paese, confermando che la specificità dei migranti è un processo di allocazione delle risorse che presenta un’ottica rivolta verso due territori, ripartendo le risorse tra Italia e Paese d’origine a seconda della composizione familiare, delle strategie di valorizzazione del patrimonio di volta in volta poste in essere e delle opportunità che si vengono a creare.

Tavola 39- Investimenti nel Paese d’origine, 2014 e 2012. Dettaglio: titolarità del conto corrente nel Paese d’origine. Dati in percentuale

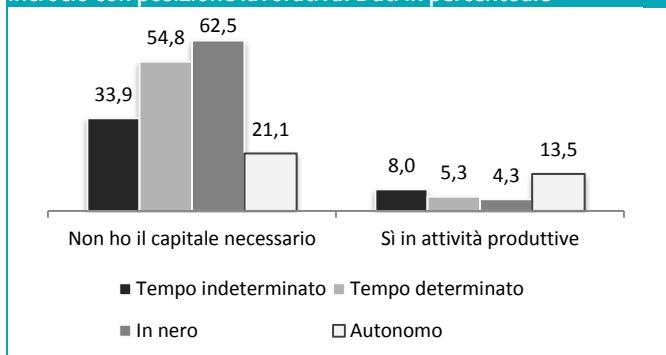
	<i>Non ho il conto corrente</i>	<i>Titolare di un conto corrente</i>	<i>Titolare in passato poi chiuso</i>	<i>Media campione</i>
No, non ho il capitale necessario	58,8	34,7	43,2	50,5
No, preferisco investire in Italia	17,3	5,3	11,7	13,3
No, ho avuto esperienze negative	1,3	3,1	6,1	2,6
No, non ci sono adeguate garanzie	1,0	1,3	8,6	2,5
Sì, di tipo immobiliare	9,9	30,3	19,3	17,3
Sì, in attività produttive	2,7	13,4	5,1	6,0

In quest’ottica, dunque, la titolarità di un conto corrente nel Paese d’origine rappresenta un elemento rilevatore dell’intensità delle relazioni economiche con la madrepatria, oltre che uno degli strumenti attraverso cui il migrante può destinare le proprie risorse finanziarie. La *Tavola 39* schematizza alcune delle informazioni raccolte e mostra la correlazione presente tra il possesso di un conto corrente presso una banca o un altro intermediario finanziario nel proprio Paese e investimenti nel mercato immobiliare o in attività produttive nel Paese d’origine – tra i titolari le percentuali sono, rispettivamente, del 30,3% e del 13,4%, tra i non titolari del 10% e del 2,7%. Inoltre, emerge un legame tra la chiusura del conto corrente nel Paese d’origine e la percezione di un’assenza di garanzie o sicurezze adeguate sugli investimenti, indicata dall’8,6% di questo sottocampione rispetto al dato medio del 2,5%, e avere avuto esperienze negative in passato, una scelta anche questa più presente tra chi ha chiuso il conto in madrepatria rispetto alla media degli intervistati.

Proseguendo nella descrizione del profilo dell’investitore migrante, alcune tracce d’indagine emergono dall’incrocio con le tipologie di contratto e la posizione lavorativa. Abbiamo posto a confronto i lavoratori migranti del nostro campione a tempo indeterminato, quelli a tempo determinato, quelli in nero e i lavoratori autonomi. Accanto a minore disponibilità di capitale associata a forme contrattuali informali o più precarie, rileviamo anche una maggiore propensione a investire in attività d’impresa nel Paese d’origine, soprattutto da parte di chi è imprenditore anche in Italia. Il 13,5% dei lavoratori autonomi afferma di investire in attività produttive a fronte dell’8% dei lavoratori a tempo indeterminato e del 4,3% di quelli in nero, con una media del campione che si attesta attorno al 6%. Come accennato in precedenza, chi fa impresa in Italia tende a un dinamismo imprenditoriale che si dirige anche verso il Paese d’origine, il che può rappresentare un’opportunità importante di internazionalizzazione del sistema produttivo di cui mostriamo le prime evidenze empiriche nel *Capitolo 7.7*.

La *Tavola 40* mostra come chi partecipa ad attività politiche e sindacali nel tempo libero in Italia presenta anche, in percentuale, la quota maggiore di intenzionati ad investire nel nostro Paese piuttosto che in quello di origine. Al contempo, l’attivismo associativo o politico-sindacale, più che altri tipi di occupazioni nel tempo libero, è anche correlato agli investimenti in attività produttive. Invece, tra i migranti che partecipano attivamente ad attività legate all’associazionismo e alla pratica religiosa (esclusa la preghiera) è alta la correlazione

Grafico 48 - Investimenti nel Paese d’origine, 2014. Dettaglio “Non ho il capitale necessario” e “Investo in attività produttive”, incrocio con posizione lavorativa. Dati in percentuale



⁸⁴ Vedasi Capitolo 5.8.

con la scelta di mantenere forti contatti con il Paese d'origine, come mostra l'alta percentuale di investimenti, in particolare quelli di tipo immobiliare. L'associazionismo nel nostro Paese influisce quindi anche sulle scelte economiche, fungendo da cassa di risonanza e veicolo di informazioni, e accompagna la vita e le scelte del migrante non solo nelle prime fasi dell'arrivo in Italia.

Tavola 40 - Attività nel tempo libero e investimenti nel Paese d'origine, 2014. Dati in percentuale

Attività del tempo libero	Investimenti		Sì, nel Paese d'origine di cui:		
	No, preferisco investire in Italia	Sì, nel Paese d'origine	immobiliare	investimenti mobiliari	attività produttive
Attività in associazioni	12,8	28,3	20,0	0,6	7,8
Attività religiose (non di preghiera)	9,7	33,2	26,9	0,0	6,3
Studio	11,2	14,4	8,6	0,5	5,3
Formazione	14,5	20,9	15,7	1,2	4,1
Attività politiche e sindacali	23,7	26,3	15,8	2,6	7,9
Media campione	11,9	24,6	17,8	0,6	6,2

Un ulteriore dato che emerge dal questionario, questa volta di natura prospettica, riguarda i progetti di investimento futuri. In particolare, l'indagine ha cercato di individuare quali fossero le prospettive di investimento dei migranti nel nostro Paese sotto forma sia di investimento in attività immobiliari o in attività produttive, e sia rispetto ad un orizzonte temporale indefinito, piuttosto che circoscritto ai prossimi tre anni. Oltre ad essere un indicatore importante circa le aspettative future dei cittadini migranti rispetto alle opportunità offerte dal nostro Paese, il dato aiuta anche a ricostruire le prospettive di radicamento, trattandosi in entrambi i casi di investimenti generalmente di medio-lungo periodo.

Per quanto riguarda gli investimenti futuri in Italia, il 30% degli intervistati pensa di acquistare una casa in futuro, anche se solo nel 3,5% dei casi si tratta di un progetto pianificato per i prossimi tre anni. Analizzando nello specifico per Comune di residenza, si nota che la percentuale di chi ha dichiarato che acquisterà una casa nei prossimi tre anni è diminuita di più di otto punti percentuali nella capitale e di sette punti nel capoluogo lombardo.

Tavola 41 - Acquisterà casa in Italia nei prossimi tre anni? 2014 e 2012. Dati in percentuale

	2014				2012				Media campione
	Milano	Roma	Napoli	Media campione	Milano	Roma	Napoli		
Si	4,2	3,2	4,8	3,8	11,6	11,8	4,8		11,5
Più avanti	32,1	23,0	19,4	26,6	30,7	27,7	9,5		28,7
No	63,6	73,8	75,7	69,6	57,7	60,4	85,7		59,7

Anche sul piano degli investimenti futuri in attività imprenditoriali si registra una tendenza simile a quella riscontrata nel settore abitativo: il 5% del campione pensa che aprirà un'attività nei prossimi tre anni, circa il 20% prospetta di farlo più avanti nel tempo e il 76% non investirà in questo campo.

L'analisi del dato disaggregato per città di residenza e comparato all'esperienza registrata nel 2012, mostra nuovamente un calo del 5% riguardo all'apertura di un'attività in proprio, indice del mutato contesto legato al prolungarsi della crisi. Nel capoluogo lombardo incontriamo una condizione di maggior stabilità (-2,1%) rispetto alla variazione negativa pari al 7,4% riscontrata nel contesto romano.

Tavola 42- Aprirà un'attività in proprio in Italia nei prossimi tre anni? 2014 e 2012. Dati in %ale

	2014				2012				Media campione
	Milano	Roma	Napoli	Media campione	Milano	Roma	Napoli		
Si	6,3	4,3	1,1	4,9	8,4	11,8	4,8		9,9
Più avanti	20,5	17,1	23,7	19,2	19,4	22,8	9,5		20,7
No	73,2	78,6	75,3	75,9	72,2	65,5	85,7		69,4

In definitiva, pensiamo di potere affermare che la riduzione della quota di migranti che esprimono l'intenzione di volere investire in Italia, nell'acquisto di una casa o nell'avvio dell'attività in proprio, non si contrappone a una loro stabilizzazione precedentemente descritta, ma è soprattutto effetto delle ridotte capacità reddituali e di una revisione delle aspettative di crescita future causate soprattutto dalla recessione e dalle difficoltà che ancora contraddistinguono la congiuntura economica italiana.

Reddito e risparmio

L'analisi sul reddito può contare su diverse informazioni chieste in sede di intervista: il reddito mensile e annuale netto dichiarato dagli intervistati, le entrate aggiuntive annue rispetto al reddito da lavoro principale, il reddito totale annuo dell'intervistato – ottenuto sommando il reddito annuo e le entrate extra annue – e il reddito netto mensile a livello familiare. L'analisi si sviluppa prendendo in considerazione numerose variabili: la situazione occupazionale (in particolare il contratto e il settore d'impiego), l'anzianità migratoria, il genere e il territorio di residenza, mantenendo un approccio multifattoriale, per cogliere appieno l'interazione tra tutti i fattori che concorrono a spiegare i comportamenti economico-finanziari in tema di reddito.

Tavola 42 - Tipologia contrattuale, territorio e reddito mensile netto personale, 2014 e 2012

	Milano		Roma	
	2014	2012	2014	2012
Tempo indeterminato	€ 1.164	€ 1.009	€ 1.025	€ 753
Tempo determinato	€ 998	€ 982	€ 983	€ 744
A progetto / occasionale	€ 792	€ 1.047	€ 792	€ 866
Stagionale	€ 650	€ 931	€ 940	€ 1.160
In nero	€ 702	€ 1.158	€ 656	€ 883
Autonomo	€ 1.340	€ 1.057	€ 1.480	€ 843
Media campione	€ 1.057	€ 1.032	€ 949	€ 805

€ 1.050, mentre a Roma si assiste a un aumento da circa € 800 a € 950 mensili, trainato in gran parte dall'aumento dei redditi dichiarati dai lavoratori a tempo indeterminato e determinato nel 2014.

Tavola 43 - Tipologia contrattuale, territorio e reddito mensile netto familiare, 2014 e 2012

	Milano		Roma	
	2014	2012	2014	2012
Tempo indeterminato	€ 1.870	€ 1.700	€ 1.666	€ 1.504
Tempo determinato	€ 2.317	€ 1.556	€ 1.867	€ 1.479
A progetto / occasionale	€ 1.853	€ 1.985	€ 1.411	€ 1.845
Stagionale	€ 650	€ 1.431	€ 1.600	€ 2.640
In nero	€ 1.686	€ 1.698	€ 1.248	€ 1.672
Autonomo	€ 2.297	€ 1.926	€ 1.978	€ 1.543
Media campione	€ 2.005	€ 1.732	€ 1.600	€ 1.587

mensile degli intervistati a Milano supera quello di Roma, nei lavoratori stagionali avviene il caso contrario.

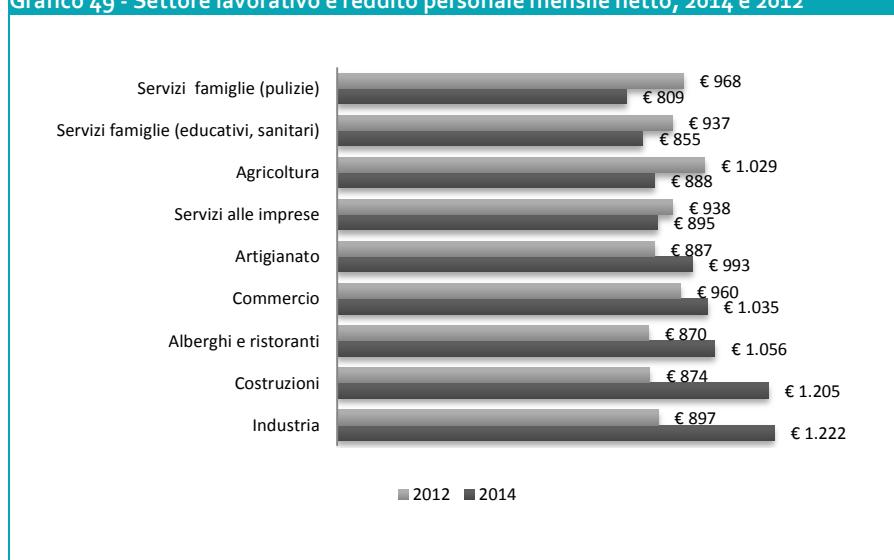
Riguardo al reddito mensile netto familiare, rileviamo indicazioni simili a quelle del reddito mensile personale. Tuttavia, una differenza sostanziale riguarda il confronto tra 2012 e 2014: notiamo a Milano un aumento medio più marcato che a Roma, dove invece il reddito familiare è sostanzialmente invariato tra le due edizioni. Tra le tipologie contrattuali, quelle più stabili e i lavoratori autonomi registrano un aumento del reddito mensile netto familiare tra il 2012 e il 2014, al contrario degli occasionali, stagionali e i lavoratori in nero, che dichiarano un reddito inferiore nel 2014 rispetto al 2012.

Riguardo a questi temi, si potrà operare un confronto solo con i dati 2012, poiché le domande del questionario 2008 erano formulate in modo diverso, oppure alcune informazioni raccolte nelle edizioni successive non erano state rilevate all'interno del questionario della prima indagine.

Il reddito mensile personale è in media più alto a Milano rispetto a Roma in entrambe le edizioni (*Tavola 42*). Nel confronto tra 2012 e 2014, a Milano il reddito mensile resta sostanzialmente stabile, attorno a circa € 800 a € 950 mensili, trainato in gran parte a tempo indeterminato e determinato nel 2014.

Nel dettaglio delle tipologie contrattuali, il reddito mensile riferito ai contratti più stabili (tempo indeterminato e determinato) è più elevato tra i migranti residenti a Milano rispetto a quelli intervistati a Roma in entrambe le edizioni. Per quanto riguarda i lavoratori autonomi, il capoluogo lombardo mostra valori medi superiori nell'indagine del 2012 e un poco inferiori in quella del 2014. Per quanto riguarda le tipologie contrattuali più precarie, se nei contratti a progetto/occasionale e in quelli in nero il reddito medio

Grafico 49 - Settore lavorativo e reddito personale mensile netto, 2014 e 2012

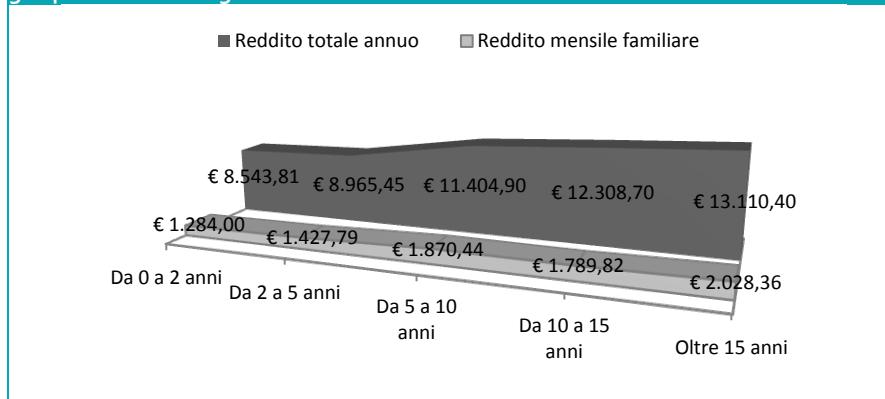


In un confronto tra i settori, i migranti impiegati nell'industria dichiarano il reddito personale mensile più elevato nel 2014; nell'edizione 2012 erano i migranti impiegati nel settore del commercio a superare

l'industria, settore che comunque si collocava al secondo posto in questa graduatoria. Oltre all'industria e al commercio, anche le costruzioni e gli impieghi in alberghi e ristoranti mostrano una crescita del reddito mensile tra il 2012 e il 2014. Andamento opposto registrano i servizi alle imprese, agricoltura e servizi alle famiglie, in calo tra il 2012 e il 2014.

Il *Grafico 49* mostra la relazione tra anzianità migratoria e reddito: sia il reddito personale totale annuo che quello mensile familiare crescono all'aumentare della permanenza in Italia. Il primo passa da €8.544 della fascia dei migranti presenti in Italia da meno di due anni, agli oltre €13.000 per i migranti in Italia da più di 15 anni; il secondo passa da meno di €1.300 a oltre €2.000, anche se si registra una lieve flessione tra la fascia di anzianità migratoria da cinque a 10 anni e quella tra 10 e 15 anni in Italia. Il salto più consistente nel reddito dichiarato dai migranti avviene quando la permanenza in Italia supera i cinque anni: infatti, i migranti che vivono nel nostro Paese da almeno un quinquennio hanno dichiarato in media un reddito di circa il 30% superiore rispetto a quelli della fascia di anzianità migratoria immediatamente precedente, e questo vale sia per il reddito personale sia per quello familiare.

Grafico 50 - Reddito personale totale annuo e reddito mensile familiare, 2014. Dettaglio per anzianità migratoria



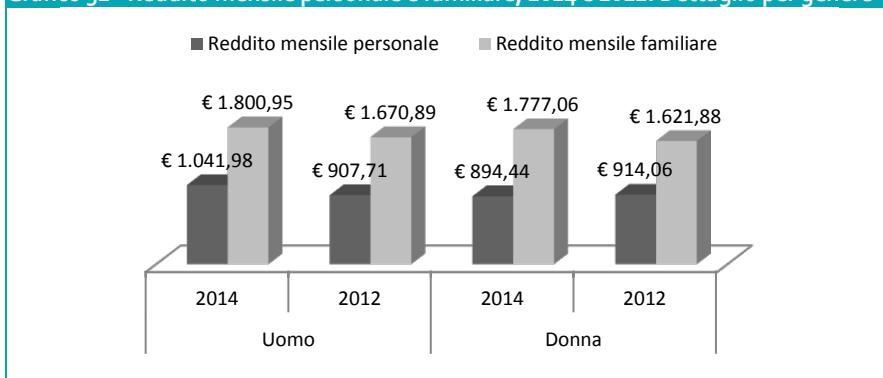
Tuttavia, si riscontrano alcune eccezioni rispetto a questa norma generale: nell'edizione del 2012, in media, i migranti della fascia di anzianità compresa tra zero e due anni avevano dichiarato in sede di intervista un reddito personale netto superiore rispetto agli intervistati presenti in Italia da più anni. Inoltre, nell'edizione 2014, sia a Milano che a Napoli le donne del campione della fascia di anzianità compresa tra zero e due anni hanno dichiarato redditi personali net-

ti maggiori delle intervistate nella fascia seguente di anzianità migratoria (da due a cinque anni)⁸⁵.

Nel dettaglio per genere (*Grafico 51*), gli uomini dichiarano redditi personali annui superiori alle donne, in tutte le città delle indagini 2014 e 2012. Anche per quanto riguarda il reddito mensile familiare, tranne che a Roma, gli uomini hanno dichiarato redditi familiari superiori. Nel confronto tra 2012 e 2014, le donne sperimentano una riduzione del reddito mensile personale, anche se molto contenuta. Sembra quindi confermata una disuguaglianza di genere relativamente alla capacità reddituale anche nel segmento di popolazione immigrata.

Per quanto riguarda le differenze a livello territoriale (*Tavola 44*), il reddito mensile (sia personale che familiare), indipendentemente dal genere, è maggiore nel capoluogo lombardo rispetto a Roma e Napoli, ed anche

Grafico 51 - Reddito mensile personale e familiare, 2014 e 2012. Dettaglio per genere



⁸⁵ In via complementare all'analisi sul reddito totale, formuliamo alcune ipotesi esplicative riferite, tuttavia, ad un'analisi del reddito disponibile. In questo senso, possiamo ipotizzare che, appena giunti in Italia, molti migranti non siano ancora accompagnati dai propri familiari, in particolare dai figli. Quando questi si ricongiungono, una quota di reddito è necessaria per fare fronte alle spese per il cibo, l'educazione, la salute, il vestiario dei figli. Inoltre, la presenza dei familiari nel contesto di destinazione comporta anche un aumento delle spese dedicate all'abitazione quando il primo-migrante, in un primo momento single e in molti casi convivente con connazionali o in altre condizioni abitative temporanee, si trasferisce poi in un'abitazione con la propria famiglia nucleare. Ciò significa che nei primi mesi di permanenza in Italia il migrante può contare su un reddito disponibile maggiore – sempre che sia riuscito a inserirsi rapidamente nel mercato del lavoro, oppure che la rete di riferimento abbia assicurato dal momento dell'arrivo un impiego – rispetto a chi vive nel nostro Paese da un periodo più lungo. Con il passare del tempo, tuttavia, il reddito tende di nuovo a crescere contestualmente all'aumentare della permanenza.

il reddito totale annuo è maggiore a Milano rispetto alle altre due città dell'indagine, anche se per quest'ultimo dato la differenza con Roma è poca.

Tavola 44 – Reddito annuo totale e mensile familiare, 2014. Dettaglio per territorio

	Milano	Roma	Napoli	Media campione
Reddito mensile personale	€ 1.036	€ 934	€ 876	€ 975
Reddito mensile netto familiare	€ 1.982	€ 1.647	€ 1.797	€ 1.785
Reddito totale annuo	€ 11.707	€ 11.694	€ 10.309	€ 11.488

determinato, oppure con il lavoro autonomo o comunque con una maggiore anzianità lavorativa– si associa un maggiore reddito e, di conseguenza, una minore vulnerabilità. Al contrario, alcune caratteristiche personali, quali il genere femminile, implicano livelli di reddito dichiarato inferiori.

Nel questionario del 2014 è stata inserita anche una domanda relativa ad eventuali entrate extra (cioè aggiuntive rispetto al reddito da lavoro dell'occupazione principale) percepite dall'intervistato. La variabile è stata introdotta sulla base dell'evidenza, rilevata in sede di intervista nelle passate edizioni, di una tendenza a dichiarare solo il reddito derivante da forme contrattuali regolari, a fronte di una diffusa presenza, anche da parte di chi ha un contratto di lavoro, di fonti di reddito accessorie, legate a secondi o terzi lavori. In media, gli intervistati che hanno dichiarato redditi aggiuntivi riportano un valore medio intorno ai € 2.500 all'anno, una cifra non trascurabile.

Tavola 45 - Entrate extra annuali, 2014. Dettaglio per genere, tipologia contrattuale e settore

Uomo	€ 2.312	Industria	€ 2.379
Donna	€ 2.727	Costruzioni	€ 2.354
Tempo indeterminato	€ 2.225	Alberghi, ristoranti	€ 2.334
Tempo determinato	€ 1.931	Servizi alle imprese	€ 2.187
A progetto / occasionale	€ 2.094	Artigianato	€ 1.100
Stagionale	€ 1.500	Meno di 2 anni	€ 2010
In nero	€ 2.892	Da 2 a 5 anni	€ 2192
Autonomo	€ 2.650	Da 5 a 10 anni	€ 2492
Agricoltura	€ 2.850	Da 10 a 15 anni	€ 2955
Commercio	€ 2.479	Oltre 15 anni	€ 2410
Servizi famiglie (pulizie)	€ 2.469		
Servizi famiglie (educativi, sanitari)	€ 2.439	Media campione	€ 2.520

cepito venga destinato a usi diversi e quale sia la propensione al consumo e al risparmio del cittadino immigrato. In questo processo rientra a pieno titolo la destinazione di una parte del reddito al proprio Paese di origine, aspetto che caratterizza tipicamente il comportamento del migrante. Queste considerazioni ci consentono di introdurre l'analisi sull'allocazione del risparmio, rispetto alla quale le variabili che consideriamo sono le seguenti: il genere, la nazionalità, l'anzianità migratoria, la composizione familiare e la tipologia contrattuale. Il processo di allocazione del reddito, fra spese in Italia e risparmio, a sua volta destinato in Italia o nel Paese di origine, assume una rilevanza particolare in relazione alla comprensione dei comportamenti finanziari dei cittadini immigrati e nella possibilità, per gli operatori, di intercettarli attraverso prodotti e servizi adeguati.

In una prima schematizzazione, si analizza la ripartizione del reddito tra le tre componenti essenziali per un cittadino immigrato: percentuale consumata, risparmiata e inviata sotto forma di rimesse. La scelta dell'allocazione nelle tre opzioni dichiarata dagli intervistati nel 2014 è posta a confronto con le risposte del 2012, nel Grafico 52: in riferimento alla media del campione la percentuale destinata al consumo si è un poco contratta (dal 71% al 69%) e sono cresciute di un punto percentuale la quota destinata alle rimesse e al risparmio. Nel confronto tra i generi, non emergono differenze sostanziali, se si eccettua che le donne hanno ridotto il consumo in misura un poco maggiore degli uomini e che questi ultimi hanno aumentato in misura un poco maggiore il risparmio rispetto alle donne.

L'analisi ha mostrato come la percentuale rimane stabile tra le varie classi di anzianità migratoria: l'invio di rimesse permane anche con il progredire della presenza in Italia e ciò che muta è la destinazione e l'utilizzo del denaro inviato nel Paese d'origine: con il passare del tempo, infatti, la quota destinata all'investimento aumenta, come sarà meglio evidenziato nel successivo focus dedicato alle rimesse.

Riguardo la variabile reddito, dunque, rileviamo schematicamente che alla maggiore stabilità – intesa, come abbiamo visto, con tipologie contrattuali meno precarie come il tempo indeterminato o

La Tavola 45 illustra le informazioni principali, sulla base delle quali, se dovessimo tracciare l'identikit del migrante che può contare su altre rendite, lo caratterizzeremmo di genere femminile, tendenzialmente con un contratto di lavoro in nero, impiegata nei servizi alla persona o alle famiglie, e presente in Italia da più di 10 anni.

Un aspetto qualificante, in tema di inclusione finanziaria, è comprendere come il reddito per-

Grafico 52- Ripartizione del reddito tra consumo, rimesse e risparmio, 2014 e 2012

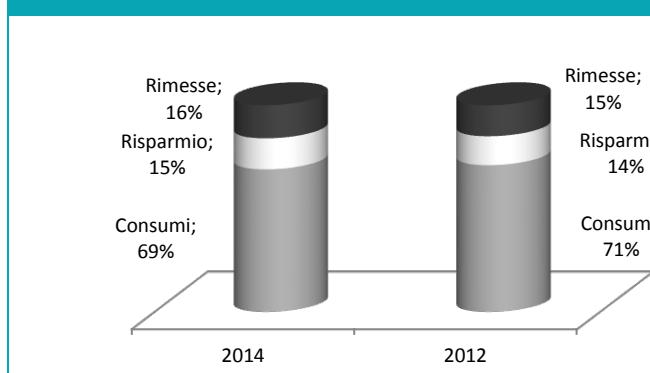


Tavola 46- Ripartizione del reddito tra consumo, rimesse e risparmio, 2014 e 2012. Dettaglio per genere.

			Consumo	Rimesse	Risparmio
Uomo	2014		70%	15%	15%
	2012		71%	15%	13%
Donna	2014		68%	17%	15%
	2012		70%	16%	14%

Al contrario, ci sono differenze nella ripartizione tra consumo, rimesse e risparmio tra le nazionalità, come mostrato nel *Grafico 53*. Alcune nazionalità – Ecuador, Perù, Marocco, Egitto e Romania – mostrano livelli di consumo superiori alla media e, al contempo, livelli di risparmio inferiori, mentre i migranti filippini e ucraini mostrano la minore propensione al consumo del campione. Dal punto di vista del risparmio, i migranti di nazionalità cinese mostrano un livello molto più alto delle altre collettività, e la quota destinata alle rimesse da parte di questo gruppo è la più bassa. Le nazionalità che destinano quote maggiori alle rimesse sono quella filippina, senegalese e ucraina.

In una seconda ripartizione, abbiamo analizzato in quale percentuale i migranti intervistati destinino il proprio risparmio in Italia fra le seguenti macro-categorie: deposito in banca o alle poste, investimenti in titoli o altri strumenti finanziari, prestito ad amici o conoscenti e, infine, accantonamento in casa. Poco meno del 70% del campione deposita in banca o alle poste il proprio risparmio; una quota ancora consistente, pari a circa il 20%, mantiene in casa ciò che non spende. Il risparmio viene destinato al prestito a familiari o conoscenti da circa l'8% degli intervistati; infine, poco meno del 3% ha impiegato le risorse risparmiate in strumenti finanziari.

In un'ottica di genere (*Tavola 47*), la percentuale di migranti che depositano i propri risparmi in banca non è molto diversa se si confrontano gli uomini e le donne del campione, con una quota leggermente maggiore di donne rispetto agli uomini che tengono i propri risparmi depositati in conti correnti, conti o libretti di risparmio. La differenza principale risiede nella preferenza per i prestiti informali, selezionata da circa il 10% degli uomini rispetto a circa il 5% delle donne e, inoltre, gli uomini tendono a utilizzare il risparmio in misura maggiore per l'investimento in valori mobiliari o in altri strumenti finanziari rispetto alle donne. Infine, queste ultime tendono anche, più degli uomini, a conservare il risparmio in casa.

Nel confronto tra nazionalità, emergono comportamenti molto eterogenei. I migranti peruviani, filippini e senegalesi tendono ad allocare maggiormente i risparmi depositati in banca o alle poste, mentre i migranti provenienti da Bangladesh, Romania e Ucraina mostrano un minore ricorso al deposito.

Queste stesse nazionalità, infatti, sono anche in cima alla classifica di chi sceglie il 'materasso' per conservare il proprio risparmio. Interessante il tema del prestito a conoscenti e amici: i migranti provenienti in particolare da Bangladesh ed Egitto, e anche, in misura minore, da Marocco, Cina ed Ecuador, usano in misura

Grafico 53 - Ripartizione del reddito tra consumo, rimesse e risparmio, 2014. Dettaglio per nazionalità. Dati in percentuale

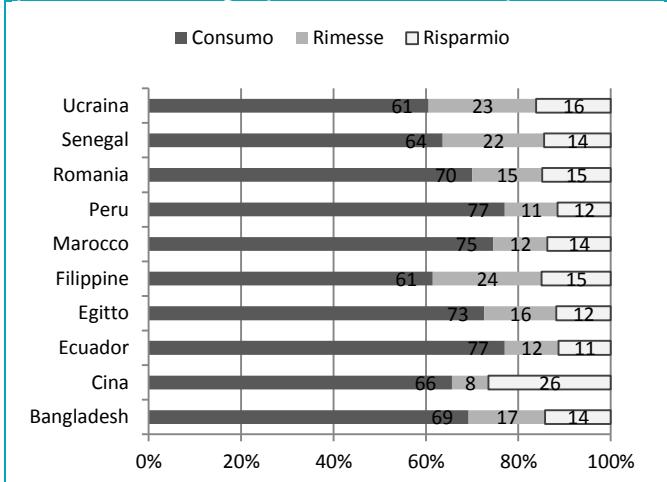


Tavola 47 - Ripartizione del risparmio, 2014. Dettaglio per genere. Dati in percentuale

	Deposito in banca	Strumenti finanziari	Prestito	In casa	Totale
Uomo	66,8	3,2	10,9	19,1	100
Donna	72,3	2,5	5,2	20,0	100
Media campione	69,4	2,8	8,2	19,5	100

maggiori i propri risparmi anche per fornire credito alla rete di connazionali o conoscenti; al contrario, i migranti filippini, peruviani e ucraini mostrano le percentuali più basse in tal senso⁸⁶. Infine, il ricorso a strumenti finanziari di investimento legati a titoli, azioni, obbligazioni o altre forme di investimento mobiliare è frequente tra cinesi, filippini e rumeni e assente tra gli intervistati peruviani o ucraini.

Tavola 48 - Ripartizione del risparmio, 2014. Dettaglio per nazionalità. Dati in percentuale

	Deposito in banca	Strumenti finanziari	Prestito informale	In casa
Bangladesh	57,0	2,0	15,0	26,0
Cina	70,8	6,6	10,4	12,3
Ecuador	73,1	1,5	11,9	13,4
Egitto	68,8	3,2	12,9	15,1
Filippine	78,4	4,9	2,0	14,7
Marocco	68,1	1,5	10,1	20,3
Perù	81,1	-	1,1	17,8
Romania	61,2	4,7	7,0	27,1
Senegal	77,1	1,4	7,1	14,3
Ucraina	64,4	-	5,6	30,0
Media campione	69,4	2,8	8,2	19,5

Più nello specifico, alcune domande del questionario consentono di approfondire il dettaglio circa la destinazione del risparmio (*Tavola 49*). Nel 2014 oltre il 60% dei rispondenti ha indicato di accantonare risorse per fronteggiare emergenze in Italia e il 21% per la stessa ragione, ma pensando a situazioni emergenziali nel proprio Paese d'origine. La seconda opzione più selezionata è riferita al risparmio per comprare casa e per finanziare le spese per l'istruzione superiore dei figli o parenti in Italia. La casa resta una destinazione importante del risparmio anche riferita all'acquisto nel Paese d'origine (il 16,5% degli intervistati ha indicato questa opzione).

Nel confronto tra 2014 e 2012 notiamo la riduzione della quota del risparmio destinato a sostenere spese di istruzione e per l'acquisto della casa in Italia e, al contrario, l'aumento della quota destinata a motivi precauzionali (in caso di emergenza), sia in Italia che nel proprio Paese d'origine, evidenza della percezione di maggiore precarietà e insicurezza nei confronti del futuro.

Tavola 49 – Uso del risparmio. Confronto tra 2014 e 2012. Dati in corsivo in percentuale su rispondenti

	2014	2012	Diff 2014-2012
Li metto da parte in caso di emergenze in Italia	61,8	57,3	4,5
Per comprare una casa in Italia	20,0	25,1	-5,1
Per pagare l'istruzione (Università/College) a figli o parenti in Italia	17,4	26,1	-8,7
Per future spese mediche di amici o parenti in Italia	15,6	13,3	2,3
Per comprare una macchina in Italia	11,9	12,5	-0,6
Per far arrivare in Italia un parente (marito, moglie, figli, genitori, fratelli)	7,2	6,9	0,3
Per avviare un'attività imprenditoriale in Italia	9,7	11,2	-1,5
Li metto da parte in caso di emergenze nel mio Paese d'origine	21,0	18,7	2,3
Per comprare una casa nel mio Paese d'origine	16,5	19,1	-2,6
Per preparare il mio rientro nel mio Paese d'origine	13,6	14,5	-0,9
Per avviare un'attività imprenditoriale nel mio Paese d'origine	11,0	10,7	0,3
Per pagare l'istruzione (Università) a figli o parenti nel Paese di origine	10,3	9,0	1,3
Per future spese mediche di amici o parenti nel mio Paese d'origine	10,1	8,4	1,7
Per comprare un macchina nel mio Paese d'origine	6,8	3,4	3,4
Progetti sociali della comunità nel proprio Paese di origine	5,0	-	4,5

Il totale supera il 100% perché erano possibili risposte multiple

Nella *Tavola 50* abbiamo disaggregato il dato per nazionalità, raggruppando le destinazioni d'uso del risparmio, solo rispetto alle destinazioni prevalenti, distinguendo tra l'Italia e il Paese d'origine e determinando le percentuali sul numero di risposte, in modo da dare un quadro della distribuzione complessiva delle risposte.

Sia per il campione complessivamente considerato che per tutte le nazionalità ad eccezione del Senegal, la maggior parte delle opzioni di allocazione del risparmio sono destinate ad un utilizzo nel nostro Paese, con la Cina che guida la classifica con il 90% delle opzioni rivolte verso l'Italia (in prevalenza orientate all'acquisto della casa). Alcune collettività si distinguono per una maggiore avversione rispetto a possibili situazioni emergenziali (Ecuador, Perù, Marocco ed Egitto), mentre altre appaiono meno attente a queste ipotesi; soprattutto i migranti senegalesi mostrano le percentuali più basse in tal senso e rivolte sia alle emergenze in Italia e sia nel Paese d'origine. Anche i migranti del Bangladesh accantonano poco per imprevisti in Italia, sebbene mostrino un valore più alto della media nella destinazione del risparmio a scopo precauzionale riferito al Paese di prover-

⁸⁶ Per quanto riguarda i migranti filippini, a partire dalla fine degli anni Duemila alcuni soggetti (le associazioni dei migranti stessi – tra le quali il Filipino Women's Council di Roma e alcune Ong italiane – tra le quali il CISP) hanno cominciato a svolgere attività di ricerca e sensibilizzazione sulla gestione del denaro e sull'indebitamento di questa comunità. Cfr. Basa, C., DE GUZMAN, V., Marchetti, S. (October 2012), *International migration and over-indebtedness: the case of Filipino workers in Italy*, IIED, Human Settlements Working Paper No.36.

nienza. Spiccano i dati elevati dei migranti ucraini relativi alle destinazioni rivolte nel Paese di origine: il fatto che si tratti in maggioranza di donne sole in Italia spiega l'elevata quota di risparmio destinata alle emergenze, all'educazione e alle spese sanitarie dei familiari in Ucraina. I migranti peruviani, ecuadoriani ed egiziani, insieme ai cinesi come già evidenziato, privilegiano gli impieghi in Italia; al contrario, oltre alla summenzionata collettività ucraina, anche quelle senegalese e rumena dirigono una quota consistente delle proprie risorse risparmiate per impieghi nel Paese d'origine.

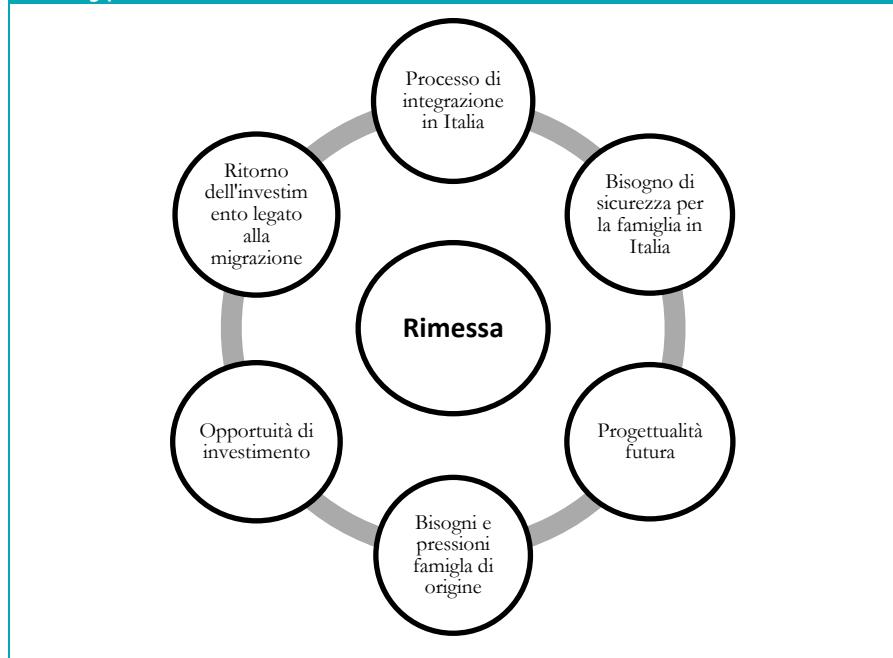
Tavola 50 – I prevalenti usi del risparmio, 2014. Dettaglio per nazionalità. Dati in percentuale su numero di risposte

	Italia					Paese di origine				
	Emergenze	Casa	Spese sanitarie	Educazione	Totale risparmio destinato in Italia	Emergenze	Casa	Spese sanitarie	Educazione	Totale risparmio destinato nel Paese d'origine
Bangladesh	22,9	5,3	7,3	9,2	58,0	11,8	6,9	5,3	2,7	40,1
Cina	27,8	19,8	6,2	15,9	89,4	3,5	1,3	1,3	0,4	10,1
Ecuador	33,5	6,2	9,3	8,1	68,3	7,5	6,8	3,1	3,7	31,1
Egitto	24,7	7,3	6,9	7,6	63,5	9,0	3,1	5,9	3,8	35,1
Filippine	24,6	9,2	5,0	9,2	58,1	10,0	6,2	1,5	4,6	40,8
Marocco	25,7	5,3	7,5	12,8	61,5	9,1	7,5	2,7	4,3	38,0
Perù	30,0	7,1	8,1	12,9	67,6	7,6	6,7	1,9	1,9	29,0
Romania	28,2	7,4	5,5	9,4	59,5	11,0	10,0	3,9	3,2	40,1
Senegal	9,6	5,8	4,8	11,5	44,7	6,7	10,6	3,8	6,7	54,8
Ucraina	24,7	6,7	4,5	5,4	52,9	14,3	8,1	2,7	8,5	44,8
Media campione	25,1	8,1	6,4	10,1	62,1	9,3	6,7	3,3	3,9	36,6

Un focus su una quota del risparmio: le rimesse

Le rimesse continuano a rivestire un ruolo importante nello spettro dei comportamenti economici dei migranti. Se, dal punto di vista definitorio, le rimesse sono trasferimenti di denaro fra soggetti privati, attraverso intermediari che forniscono un servizio di trasporto/trasferimento del denaro da un Paese all'altro, da un punto di vista microeconomico le rimesse possono essere considerate come quella parte del reddito percepito dall'immigrato che è inviata ai propri familiari nel Paese di origine in ogni sua forma, regolamentata o no (cosiddetti canali informali). Abbiamo inoltre evidenziato come la destinazione finale delle rimesse (vedi Grafico 62) sia diretta a scopi diversificati e in evoluzione durante la vita del migrante, con obiettivi e determinanti diversificati e non legati esclusivamente alla dimensione del consumo. Alla luce di tale approccio, la rimessa assume dunque un significato molto più ampio, che non può essere separato dal concetto di risparmio.

Grafico 54 – Fattori che influenzano la scelta di invio della rimessa



L'invio della rimessa si configura infatti all'interno di un processo più complesso e articolato di allocazione del risparmio del migrante che si colloca nelle due dimensioni temporale (nell'arco dell'evolversi del progetto migratorio) e spaziale (fra Paese di arrivo e di origine). Un processo in cui influiscono fattori diversi (Grafico 54), in parte controllabili dal migrante e in parte oggetto di una vera e propria negoziazione fra il migrante e i propri familiari in patria.

L'analisi seguente include, perciò, la rimessa nel processo di allocazione delle risorse economiche dei migranti, considerando sia gli impieghi del risparmio in Italia sia le risorse destinate a impieghi nel Paese di origine.

Le principali informazioni sui comportamenti in tema di rimesse dei migranti del nostro campione, riferite solo agli intervistati che inviano rimesse - esclusi dunque i non invianti e i non rispondenti - sono schematizzate nella Tavola e nei Grafici seguenti.

Alcuni dati di sintesi del campione:

- numero di invii annuali: il 65% degli intervistati realizza meno di sei invii l'anno e il 32,7% invia tra sei e 12 volte all'anno;
- importo medio d'invio: il 42,5% invia tra 50€ e 300€ al mese, il 23,8% meno di 50€, il 17,4% oltre 500€ e il 16,3% da 300€ a 500€;
- incrociando numero invii e importo medio: il 22,2% compie meno di 6 invii all'anno e con importi medi inferiori a 50€; il 20,6% compie tra sei e 12 invii di importo compreso tra 50€ e 300€ e, infine, il 20,3% compie meno di 6 invii all'anno di importo compreso tra 50€ e 300€. Per quanto riguarda gli invii di ammontare maggiore, il 13,3% compire meno di sei invii all'anno di importo superiore ai 500€, il 9,2% compire 6 invii di importo compreso tra 300€ e 500€ e, infine, il 6,7% compie invii consistenti e frequenti, tra sei e 12 volte all'anno e di importo compreso tra 300€ e 500€.

Tavola 51– Rimesse: numero di invii e importo medio dell'invio, 2014, Dati in percentuale

Importo medio invio	Meno di 6 invii	Da 6 a 12 invii	Oltre 12 invii	Totale
Fino a 50 €	22,2	1,5	0,1	23,8
Da 50 a 300 €	20,3	20,6	1,6	42,5
Da 300 a 500 €	9,2	6,7	0,5	16,3
Oltre 500 €	13,3	4,0	0,1	17,4
Totale	65,0	32,7	2,2	100,0

Per quanto riguarda la tipologia di operatori utilizzata, i *money transfer operators* (MTOs) continuano a essere largamente privilegiati dai migranti e costituiscono l'operatore su cui cade la prima scelta del 60% degli intervistati e il 23% nel caso della seconda scelta⁸⁷. Le banche sono il secondo canale, indicato dal 18% degli intervistati come prima scelta e dal 12% come seconda. I canali cosiddetti informali (che comprendono un ampio spettro di soluzioni, dalle più semplici, come affidare il denaro ad amici e parenti o a autisti sulle tratte europee, a forme più strutturate ma non regolamentate), sono ancora piuttosto frequenti: nel 9% dei casi costituiscono il canale prevalente e rappresentano il primo canale indicato quale seconda scelta, con il 30% delle preferenze. Il 6% degli intervistati ricorre al canale postale quale principale strumento d'invio e il 12% quale canale secondario. Infine, il 5% dei migranti porta personalmente le rimesse nel Paese di origine. Restano poi quote ancora residuali di intervistati che utilizzano le carte ricaricabili (1%) o altri sistemi (*mobile*, ad esempio), evidenziando come questi strumenti più innovativi di trasferimento del denaro abbiano un basso grado di penetrazione nel mercato e non siano ancora adeguatamente conosciuti dai potenziali clienti o non abbiano ancora le caratteristiche in grado di sostituire i canali più tradizionali.

Prendono un ampio spettro di soluzioni, dalle più semplici, come affidare il denaro ad amici e parenti o a autisti sulle tratte europee, a forme più strutturate ma non regolamentate), sono ancora piuttosto frequenti: nel 9% dei casi costituiscono il canale prevalente e rappresentano il primo canale indicato quale seconda scelta, con il 30% delle preferenze. Il 6% degli intervistati ricorre al canale postale quale principale strumento d'invio e il 12% quale canale secondario. Infine, il 5% dei migranti porta personalmente le rimesse nel Paese di origine. Restano poi quote ancora residuali di intervistati che utilizzano le carte ricaricabili (1%) o altri sistemi (*mobile*, ad esempio), evidenziando come questi strumenti più innovativi di trasferimento del denaro abbiano un basso grado di penetrazione nel mercato e non siano ancora adeguatamente conosciuti dai potenziali clienti o non abbiano ancora le caratteristiche in grado di sostituire i canali più tradizionali.

Grafico 55 – Rimesse: canale principale d'invio, 2014

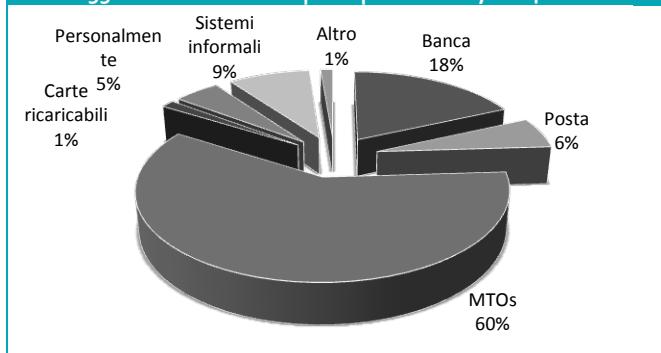
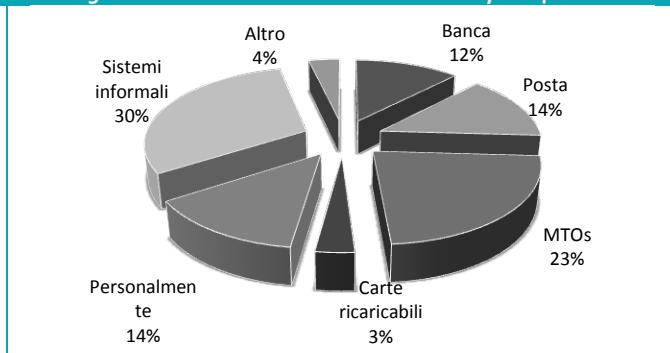


Grafico 56 – Rimesse: canale secondario d'invio, 2014



Tali percentuali non si discostano molto da quelle del 2012: i MTOs erano la prima scelta nel 58% e la seconda nel 20% dei casi, le banche erano selezionate dal 20% come prima scelta e dal 13% come seconda. I sistemi informali nel 12% dei casi costituivano il principale canale e rappresentavano anche nel 2012 il canale in-

⁸⁷ In sede di intervista è stato chiesto ai migranti di indicare il canale usato in prevalenza, con maggiore frequenza (la c.d. prima scelta) e quello usato in misura secondaria (la c.d. seconda scelta).

dicato quale seconda scelta, con il 39% delle preferenze. Le poste erano utilizzate dal 5% in via prevalente e dal 12% in via secondaria. Infine, il 4% dei migranti portava i soldi alla famiglia rimasta nel Paese d'origine personalmente.

Riguardo al genere (*Tavola 52*), si conferma un risultato emerso nelle precedenti indagini del CeSPI sulle rimesse: le donne tendono a inviare più denaro e con maggiore frequenza. Infatti, prendendo in esame l'importo medio d'invio, le donne inviano circa il 15% in più e considerando l'importo annuale, la differenza a favore delle donne è di circa il 10%. Tale comportamento caratterizzato secondo il genere è valido, come emerge dalla *Tavola 53*, per tutti gli invii considerati, dal punto di vista dell'importo e del numero di invii all'anno.

	Importo medio	Numero invii annui	Importo annuale
Uomo	€ 337	5,2	€ 1.941
Donna	€ 401	4,8	€ 2.173
Media campione	€ 367	5,0	€ 2.051

Tavola 53 – Rimesse: numero di invii e importo medio, 2014. Dettaglio per genere

	Importo medio dell'invio			Importo annuale		
	Uomo	Donna	Media campione	Uomo	Donna	Media campione
Meno di 6 invii	€ 366	€ 434	€ 399	€ 1.104	€ 1.305	€ 1.202
Da 6 a 12 invii	€ 295	€ 334	€ 313	€ 3.346	€ 3.859	€ 3.580
Oltre 12 invii	€ 182	€ 310	€ 221	€ 3.739	€ 5.733	€ 4.338

L'eterogeneità nei comportamenti in materia di rimesse si ravvisa anche confrontando le collettività nazionali. Infatti, dalle informazioni presenti nella *Tavola 54* si evince una fotografia piuttosto differenziata: in cima alla classifica

dei migranti che inviano rimesse più consistenti troviamo, a conferma delle precedenti indagini, i migranti filippini con circa 3.000€ all'anno; seguono ucraini (2.700€ circa), senegalesi e egiziani (2.200€ circa). Per quanto riguarda il numero di invii medi annui, i migranti che compiono più transazioni all'anno sono quelli senegalesi (9,1), seguiti dai filippini (7,1) e bangladesi (5,3). Anche in un precedente lavoro di ricerca sui comportamenti transnazionali dei migranti⁸⁸ le collettività senegalese e filippina avevano mostrato di porre in essere numerose connessioni con il Paese di origine, una delle quali rappresentata proprio da un frequente flusso di rimesse, insieme ad una maggiore propensione a partecipare ad associazioni di connazionali, mantenersi informati sulle vicissitudini politiche ed economiche e, infine, investire o avviare attività imprenditoriali a distanza.

Tavola 54 - Rimesse: importo medio dell'invio, numero di invii all'anno, importo annuale, % di scelta dell'invio personale e tramite sistemi informali, e numero di ritorni all'anno, 2014. Dettaglio per nazionalità

	Importo medio invio	Numero invii annui	Importo annuale	% scelta prevalente in- vio personale	% scelta prevalente in- vio informale	Numero ritorni annui*
Bangladesh	€ 269	5,3	€ 1.717	1,1	3,4	1,3
Cina	€ 421	2,2	€ 1.276	3,9	9,6	1,3
Ecuador	€ 249	4,4	€ 1.962	-	-	1,2
Egitto	€ 416	4,5	€ 2.192	5,5	24,7	2,0
Filippine	€ 389	7,1	€ 3.240	-	-	1,3
Marocco	€ 318	4,4	€ 1.428	6,4	6,4	1,9
Perù	€ 201	5,0	€ 1.319	1,5	4,6	1,3
Romania	€ 492	3,8	€ 2.009	9,9	9,9	2,5
Senegal	€ 214	9,1	€ 2.214	-	4,0	1,4
Ucraina	€ 558	4,9	€ 2.727	14,6	21,4	2,3
Media campione	€ 367	5,0	€ 2.051	4,9	8,9	1,8

*esclusi gli intervistati che hanno dichiarato di tornare meno di una volta ogni due anni

Il numero degli invii non è collegato solo alla distanza geografica o alla facilità di collegamento con il Paese di origine. Sulla base dello studio sopra-citato⁸⁹, abbiamo raggruppato le nazionalità del nostro campione in classi di nazionalità in base alla vicinanza/distanza dall'Italia, sia in termini di distanza geografica, sia di costo del biglietto, ripartendo le collettività come segue:

- 1° gruppo: Romania, Ucraina
- 2° gruppo: Marocco, Egitto
- 3° gruppo: Senegal

⁸⁸ I comportamenti transnazionali dei migranti: un tentativo di misurazione attraverso quattro indicatori, (con Sebastiano Ceschi), in MondiMigranti, n 3/2009, FrancoAngeli, Milano.

⁸⁹ Ibidem.

- 4° gruppo: Ecuador e Perù
- 5° gruppo: Bangladesh, Filippine e Cina.

Considerando la maggiore facilità di rientro, non stupisce che i migranti rumeni siano la nazionalità a tornare più sovente nel Paese di origine e a inviare con meno frequenza della media (3,8 invii all'anno rispetto a una media del campione pari a 5), mostrando dunque un invio molto correlato al momento delle visite periodiche: infatti, questa collettività registra valori pari al doppio della media del campione nella scelta prevalente della rimessa inviata personalmente o tramite sistemi informali. Pur appartenendo alla medesima classe di distanza dei rumeni, i migranti ucraini, che inviano più frequentemente, mostrano percentuali ancora più alte nell'uso dei canali informali e di quello personale. Infine, la collettività che mostra la percentuale più alta di ricorso ai sistemi informali è quella egiziana. Con riferimento ai migranti del 5° gruppo di distanza, rileviamo che i migranti asiatici mostrano dati molto diversi nel numero di invii – dagli oltre sette invii all'anno dei filippini ai due dei cinesi – ma il numero di visite periodiche è lo stesso.

Tavola 55 – Rimesse: numero di invii, 2014. Dettaglio per anzianità migratoria. Dati in percentuale

Anzianità migratoria	Meno di 6 invii	Da 6 a 12 invii	Oltre 12 invii	Totale
Da 0 a 2 anni	73,9	26,1	0,0	100
Da 2 a 5 anni	70,2	27,4	2,4	100
Da 5 a 10 anni	63,1	34,2	2,7	100
Da 10 a 15 anni	71,4	27,5	1,1	100
Oltre 15 anni	75,0	23,4	1,6	100
Media campione	69,2	29,0	1,9	100

il trasferimento di rimesse, si mantiene anche dopo molti anni di presenza in Italia (*Tavola 55*). Anzi, complice la maggiore disponibilità di denaro connessa al progredire del percorso d'inserimento, la maggiore costanza di invii quasi mensili si ravvisa nella fascia di anzianità migratoria compresa tra i cinque e i 10 anni (il 34,2% dei rispondenti di questa fascia invia denaro tra sei e 12 volte all'anno), ed anche dopo 15 anni di presenza in Italia la percentuale di invianti che manda rimesse mensilmente o ogni due mesi resta attorno al 23% dei rispondenti.

Tavola 56 - Rimesse: importo medio dell'invio, numero di invii all'anno e importo annuale, 2014. Dettaglio per composizione della famiglia nel Paese d'origine.

	Invio medio	Numero invii annui	Importo annuo
Partner nel Paese d'origine	€ 456	8,2	€ 3.306
Figli nel Paese d'origine	€ 477	8,4	€ 3.450
Media campione	€ 367	5,0	€ 2.051

confermano con chiarezza tale relazione (*Tavola 56*): chi ha il partner o i figli nel Paese d'origine invia, per ciascuna rimessa, tra il 25 e il 30% del denaro in più rispetto alla media ed oltre il 60% in più considerando l'importo annuale e la frequenza degli invii. Inoltre, in linea con quanto affermato nel paragrafo dedicato alla composizione della famiglia dei migranti intervistati, il ruolo dei figli appare leggermente più significativo rispetto a quello del partner nel motivare l'ammontare e la frequenza delle rimesse.

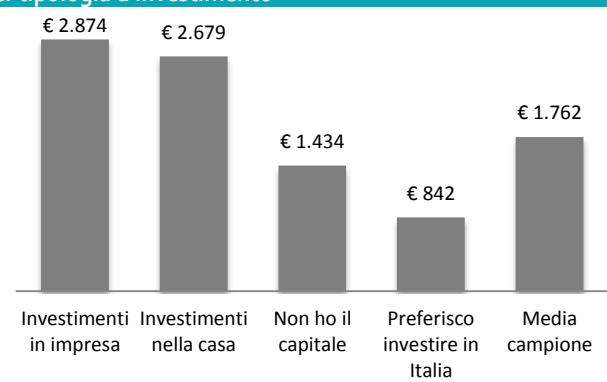
I driver dell'ammontare della rimessa, tuttavia, possono essere anche altri, sebbene meno importanti. Ad esempio, nel *Grafico 57*, abbiamo posto in relazione l'invio di rimesse e gli investimenti nel Paese di origine, raccogliendo l'indicazione che i migranti che hanno realizzato investimenti in attività d'impresa o nel mercato immobiliare nel territorio di provenienza mostrano invii annuali molto più alti della media del campione.

L'opportunità di una maggiore valorizzazione della rimessa da parte dei migranti è un tema fortemente sentito e discusso a livello internazionale anche nella loro dimensione di contributo allo sviluppo dei territori di origine. I dati raccolti dall'Osservatorio e le ricerche condotte in questi anni da parte del CeSPI sul tema, confermano il bisogno da parte del migrante di un maggiore controllo da parte della rimessa e la possibilità di una migliore allocazione attraverso strumenti finanziari adeguati. Il ricorso al canale bancario per im-

Abbiamo verificato anche in questa edizione se l'invio di rimesse si mantenga frequente anche con il passare del tempo di permanenza in Italia. Si conferma nuovamente come il legame con la famiglia o, più in generale, con il Paese d'origine, attivato mediante

Gli studi sulle rimesse hanno da tempo evidenziato il ruolo fondamentale del mantenimento della famiglia a distanza nell'influenzare volume e frequenza delle rimesse. I dati dell'indagine CeSPI del 2014

Grafico 57 - Rimesse: importo medio annuale, 2014. Dettaglio per tipologia d'investimento



porti elevati, la presenza di una componente di investimento o comunque diversa dal consumo crescente con l'avanzare del processo di integrazione, la correlazione fra destinazioni diverse dal consumo e titolarità di un conto corrente in patria, sono tutti segnali che confermano l'emergere di questi bisogni. Volendo verificare questa ipotesi è stata inserita nel questionario una domanda che indaga l'interesse verso potenziali strumenti e servizi finanziari che consentano un controllo della destinazione della rimessa dall'Italia. Complessivamente il 40% del campione dichiara un interesse verso questa ipotesi. Il Grafico 57b mostra un ulteriore dato particolarmente significativo. Se prendiamo come variabile di riferimento la percentuale di rimessa che non viene destinata a consumo, strutturata per *range* di valori, emerge con maggiore chiarezza che esiste un bisogno significativo, ancora insoddisfatto, all'interno delle classi centrali, di chi cioè destina fra il 25% e il 75% della propria rimessa per finalità diverse dal consumo. La percentuale scende sotto la media del campione per chi ha un uso prevalente della rimessa destinato al consumo e per chi probabilmente ha già individuato canali e strumenti adeguati di gestione del proprio risparmio anche transnazionale e che ha una componente di consumo molto residuale.

La scelta del canale d'invio delle rimesse presenta ricadute importanti sul tema dell'inclusione finanziaria e della possibilità accrescere il controllo e la valORIZZAZIONE della rimessa stessa. Infatti, 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: "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"⁹⁰.

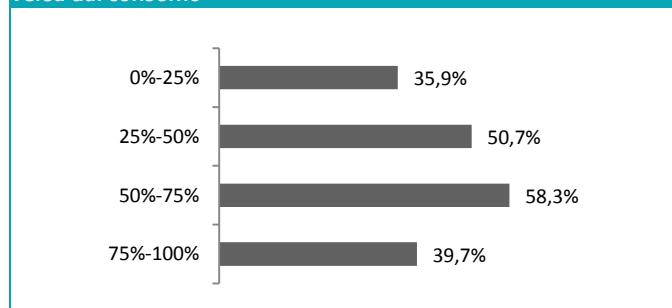
Se tramite i canali informali i migranti inviano le rimesse con gli importi medi più consistenti, la banca rappresenta anch'essa un canale utilizzato per invii medi di un importo significativo, superiore ai 600€.

Tavola 57 - Rimesse: importo medio dell'invio, numero di invii all'anno, importo medio annuale e numero di ritorni all'anno, 2014

	Importo medio invio	Numero invii annui	Importo medio annuale	Numero ritorni annui*
Personalmente	€ 1.306	2,6	€ 2.486	3,0
Sistemi informali	€ 632	5,2	€ 2.370	1,7
Banca	€ 606	7,4	€ 3.711	1,9
Posta	€ 562	6,1	€ 2.727	2,2
Carte ricaricabili	€ 521	6,0	€ 1.912	2,1
MTOs	€ 336	7,9	€ 2.331	1,5
Media campione	€ 367	5,0	€ 2.051	1,8

*esclusi gli intervistati che hanno dichiarato di tornare meno di una volta ogni due anni

Grafico 57b – Interesse verso prodotti di controllo nella destinazione delle rimesse per classi di percentuali di destinazione diverse dal consumo



Le banche rappresentano anche l'operatore attraverso il quale vengono canalizzate annualmente le risorse più cospicue e sono il canale più utilizzato annualmente, con 7,4 invii all'anno, dopo i MTOs, usati mediamente quasi 8 volte all'anno. Occorre ricordare, tuttavia, come già rilevato, che la banca è un canale d'invio minoritario, in

Tavola 58 - Rimesse: ragioni della scelta del canale d'invio prevalente, 2014. Dettaglio per modalità di invio. Dati in percentuale

	Costo	Accessibilità	Fiducia	Controllo	Diffusione	Trasparenza	Velocità	Totale
Banca	13,5	7,5	23,3	3,0	3,0	11,3	38,4	100
Posta	18,2	20,5	4,6	2,3	4,6	13,6	36,4	100
MTOs	15,5	15,7	5,0	0,4	3,5	0,9	59,0	100
Carte ricaricabili	10,0	10,0	-	0,0	-	30,0	50,0	100
Personalmente	25,0	3,6	21,4	32,1	-	7,1	10,7	100
Sistemi informali	28,6	1,6	36,5	3,2	-	3,2	27,0	100
Mobile	20,0	-	-	20,0	-	-	60,0	100
Media campione	16,7	12,7	11,5	2,6	3,0	4,3	49,3	100

particolare rispetto ai MTOs. Il trasferimento medio di chi usa i MTOs è nettamente inferiore (circa 330€) e più frequente; accanto a ciò, chi ricorre a questi operatori tende anche a rientrare nel proprio Paese con meno frequenza rispetto agli utilizzatori delle altre modalità d'invio, con 1,5 ritorni in media all'anno. All'opposto, chia-

⁹⁰ Frigeri D. (2014), a cura di, *Terzo Rapporto sull'inclusione finanziaria dei migranti in Italia*, Osservatorio sull'inclusione finanziaria dei migranti in Italia, CeSPI.

ramente, si situano i migranti che riportano personalmente le rimesse, con tre rientri all'anno nel Paese di provenienza.

Fra le motivazioni circa la scelta del canale (*Tavola 58*) l'importanza maggiore è attribuita alla velocità d'invio, selezionata da quasi la metà del campione. Abbiamo rilevato in altre indagini dall'approccio più qualitativo⁹¹, come alla rapidità dell'arrivo del denaro si associa una forte componente di percezione di sicurezza da parte dell'inviante che ha il desiderio – se non una vera e propria necessità – di sapere che il denaro è giunto a destinazione. Al secondo posto, ma distanziato, troviamo il costo, scelto dal 16,7% dei rispondenti. Seguono l'accessibilità in termini di orari di apertura degli operatori di trasferimento (12,7% di preferenze) e la fiducia nell'intermediare che realizza il trasferimento (11,5%). Quote molto minori di preferenza sono raccolte dalla trasparenza delle condizioni di invio (4,3%), dalla diffusione a destinazione (3%) e dal controllo sul denaro (2,6%).

Tuttavia, se segmentiamo i risultati in base al canale d'invio, le ragioni della scelta mostrano un alto grado di eterogeneità (*Tavola 59*).

Tavola 59 - Rimesse: canale d'invio prevalente, 2014. Dettaglio per nazionalità. Dati in percentuale

	Banca	Posta	MTOs	Carte ricaricabili	Personalmente	Sistemi informali	Mobile	Totale
Bangladesh	13,5	-	80,9	-	1,1	3,4	1,1	100
Cina	17,3	7,7	51,9	7,7	3,9	9,6	1,9	100
Ecuador	22,6	1,9	75,5	-	-	-	-	100
Egitto	19,2	9,6	39,7	1,4	5,5	24,7	-	100
Filippine	30	4	66	-	-	-	-	100
Marocco	21,3	12,8	48,9	2,1	6,4	6,4	2,1	100
Perù	9,2	3,1	81,5	-	1,5	4,6	-	100
Romania	18	6,3	53,2	0,9	9,9	9,9	1,8	100
Senegal	4	1,3	86,7	4	-	4	-	100
Ucraina	20,2	13,5	29,2	1,1	14,6	21,4	-	100
Media campione	17,8	5,8	61	1,5	4,6	8,6	0,7	100

La velocità resta fondamentale per chi sceglie i MTOs e altre forme più avanzate di trasferimento, quali il mobile e le carte ricaricabili. La fiducia nell'operatore diviene invece molto importante per i migranti che scelgono i sistemi informali e la banca (dove abbiamo visto sono più elevati gli importi). La trasparenza nella condizioni è molto apprezzata dagli utilizzatori delle carte ricaricabili. Infine, sono i costi ritenuti inferiori a motivare la scelta dei sistemi informali, di chi porta le rimesse personalmente, di chi utilizza i canali postali e degli utilizzatori delle nuove tecnologie. Nel caso dell'operatore postale, l'accessibilità delle agenzie in Italia è la ragione prevalente della scelta, dopo la velocità dell'invio⁹².

Tavola 60 - Rimesse: ragioni della scelta del canale d'invio prevalente, 2014. Dati in percentuale

	Costo	Accessibilità	Fiducia	Controllo	Diffusione	Trasparenza	Velocità	Totale
Bangladesh	9,1	19,3	6,8	1,1	2,3	3,4	58,0	100
Cina	8,0	14,0	10,0	4,0	0,0	10,0	54,0	100
Ecuador	18,9	11,3	11,3	1,9	7,6	3,8	45,3	100
Egitto	10,8	9,5	20,3	2,7	2,7	8,1	46,0	100
Filippine	19,8	14,9	9,9	2,0	4,0	2,0	47,5	100
Marocco	16,7	12,5	6,3	0,0	0,0	0,0	64,6	100
Perù	12,5	9,4	9,4	0,0	3,1	4,7	60,9	100
Romania	23,2	10,7	11,6	6,3	1,8	1,8	44,6	100
Senegal	14,9	10,8	4,1	1,4	5,4	2,7	60,8	100
Ucraina	26,2	11,9	21,4	4,8	2,4	8,3	25,0	100
Media campione	16,7	12,6	11,4	2,7	2,9	4,3	49,5	100

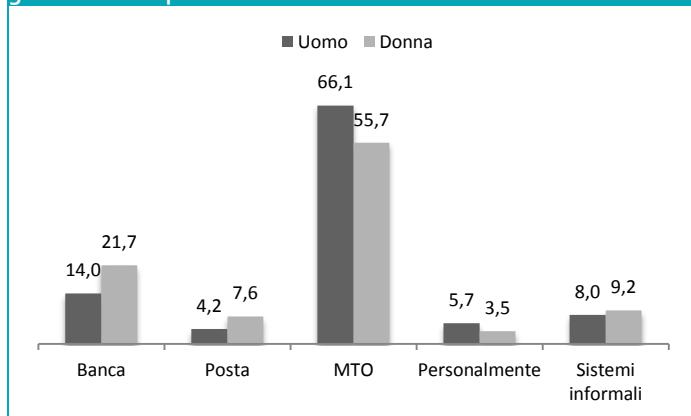
In questo quadro generale, si registrano preferenze diverse secondo la nazionalità del migrante. Se per marocchini, peruviani e senegalesi la velocità rappresenta di gran lunga il principale driver della scelta del canale, i migranti rumeni, filippini ed egiziani attribuiscono una significatività maggiore al costo. Inoltre, i migranti ucraini e, ancora una volta, gli egiziani, spiccano per un'attenzione particolare attribuita alla fiducia

⁹¹ Si veda il *Secondo Rapporto sull'inclusione finanziaria dei migranti in Italia*, Osservatorio sull'inclusione finanziaria dei migranti in Italia (2013), soprattutto la parte dedicata ai risultati dell'analisi realizzata attraverso i focus group.

⁹² La capillarità della rete di sportelli, gli estesi orari di apertura e i costi contenuti hanno rappresentato asset fondamentali nell'offerta di Poste Italiane nei confronti dei migranti.

nell'operatore: infatti, sono anche le collettività che scelgono in misura maggiore i canali informali. I migranti provenienti da Bangladesh, Filippine e Cina hanno indicato in misura maggiore degli altri di selezionare il canale d'invio in base all'accessibilità in Italia. Richiederebbe invece un'analisi più approfondita il tentativo di spiegare l'elevata attenzione dei migranti cinesi ed egiziani alla trasparenza delle condizioni di invio. Infine, i migranti ecuadoriani e senegalesi scelgono, in misura maggiore delle altre collettività, in base alla diffusione a destinazione dell'operatore, probabilmente perché la provenienza dei migranti di questi gruppi nazionali è maggiormente di ambito rurale piuttosto che urbano e, di conseguenza, la possibilità dei familiari che ricevono le rimesse di raggiungere facilmente il punto di ritiro è un elemento fondamentale per selezionare l'operatore.

Grafico 58 - Rimesse: canale d'invio prevalente, 2014. Dettaglio per genere. Dati in percentuale



Anche distinguendo tra uomini e donne (*Grafico 58*), il canale d'invio prevalente resta quello dei MTOs, ma è scelto come canale principale da circa il 10% in meno di donne (circa 56% delle donne rispetto al 66,1% degli uomini). Queste ultime usano in misura significativamente maggiore la banca (circa 22% delle donne e 14% degli uomini), e le poste (circa 8% delle donne e 4% degli uomini). Anche i sistemi informali sono più selezionati dalle donne (9,2%, rispetto all'8% degli uomini). Al contrario, queste ultime ricorrono meno alla consegna *brevi manu* del denaro ai propri familiari in occasione del rientro (3,5% delle donne e 5,7% degli uomini).

Un diverso comportamento tra uomini e donne emerge anche dalla destinazione finale delle rimesse inviate dagli uni e dalle altre: un maggiore uso del denaro per scopi familiari (diversi dal consumo) o comunitari da parte delle donne, le cui rimesse sono destinate in misura maggiore alle spese mediche, all'istruzione e alla casa rispetto agli uomini. Al contrario, questi ultimi, in misura maggiore, destinano risorse alla preparazione di eventuale ritorno in patria, alla realizzazione di un progetto imprenditoriale nel Paese d'origine, e al ricongiungimento dei familiari. Questi risultati offrono indicazioni di una diversa gestione del risparmio tra uomini e donne.

Un tema importante nell'ottica di trovare impieghi più produttivi delle rimesse, o comunque volti a favorire un innalzamento del benessere familiare e comunitario di più lungo periodo, è la necessità di differire nel tempo l'uso delle rimesse e di spostare una quota da spese volte al consumo di beni non durevoli a forme di investimento o di accrescimento del capitale fisico e umano delle famiglie che ricevono questi ingenti flussi di denaro. Nell'analisi della relazione tra canale d'invio e percentuale della rimessa non utilizzata per il consumo immediato (*Grafico 59*), emerge che la quota più alta si registra nel caso di rimesse inviate attraverso il *mobile* (occorre considerare però che la frequenza di questo invio è molto limitata e pertanto il dato andrebbe approfondito con maggior dettaglio): il 48,8% della rimessa ha un uso procrastinato, che non si esaurisce nel consumo immediato.

Tra i canali che invece sono utilizzati più frequentemente, gli intervistati che portano personalmente il denaro in occasione delle visite periodiche nel Paese di provenienza hanno dichiarato che il 31,1% della rimessa non viene consumato subito. Emerge qui il tema del controllo del denaro inviato tramite la rimessa, su cui le ricerche dell'Osservatorio si concentrano da tempo: maggiore è il grado di controllo che il migrante può esercitare e maggiore è la possibilità che la rimessa sia indirizzata verso usi più produttivi, o comunque più in linea con le intenzioni di colui che invia. In linea con questa impostazione, rileviamo come anche per quanto riguarda il canale bancario sia alta la percentuale di rimessa non destinata al consumo immediato (il 28,7%). Il deposito su un conto corrente, oltre a inserire il denaro nel sistema finanziario, permette anche all'inviante di mantenere un maggiore controllo sulle decisioni di spesa. La rimessa è una parte del risparmio destinato a una serie di funzioni legate al percorso migratorio, alle strategie di integrazione e di investimento sia nel contesto di destinazione sia in quello d'origine, e per queste ragioni il controllo è un elemento fondamentale nella gestione delle risorse economiche. Inoltre,

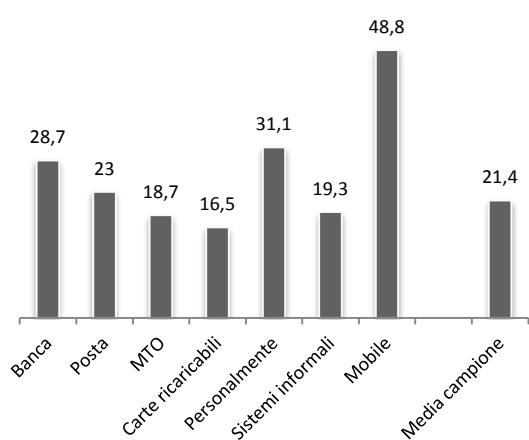
Tavola 61 - Rimesse: uso, dettaglio per genere, 2014. Dati in percentuale

	Uomo	Donna
Consumo	89,7	83,0
Spese mediche	35,4	38,9
Casa	17,8	18,6
Istruzione	20,9	24,3
Impresa	7,8	6,5
Rientro	9,8	4,6
Ricongiungimento	5,9	4,1
Nessun progetto	5,7	8,1
Comunità	1,3	1,6
Att. religiose	1,3	-

Il totale può superare il 100% perché erano possibili più risposte

emerge una differenziazione di genere: nei casi in cui sono le donne migranti a consegnare a mano il denaro alla propria famiglia, la percentuale della rimessa che non verrà destinata al consumo immediato raggiunge il valore più alto, pari a oltre la metà della rimessa.

Grafico 59-Rimesse: percentuale della rimessa non utilizzata per consumo immediato, 2014. Dettaglio per modalità di invio. Dati in percentuale



La possibilità di concentrare il risparmio in un solo paese e da qui destinarlo alle diverse finalità, sia in Italia che in patria, costituisce un'opportunità ancora poco indagata e valorizzata. Dal lato dei migranti l'indagine mostra invece una consapevolezza diffusa circa opportunità e costi di questa ipotesi. Solo il 27% degli intervistati dichiara infatti che l'ipotesi non influirebbe sulle proprie scelte di allocazione del risparmio e in generale sui propri comportamenti finanziari. Il 15% la ritiene una strada non percorribile, mentre nel restante 58% dei casi concentrare il risparmio si tradurrebbe in minori costi (21%), maggior controllo del risparmio (12%), maggiore accesso al credito (12%), maggiori opportunità in termini di accesso a prodotti e servizi finanziari (8%).

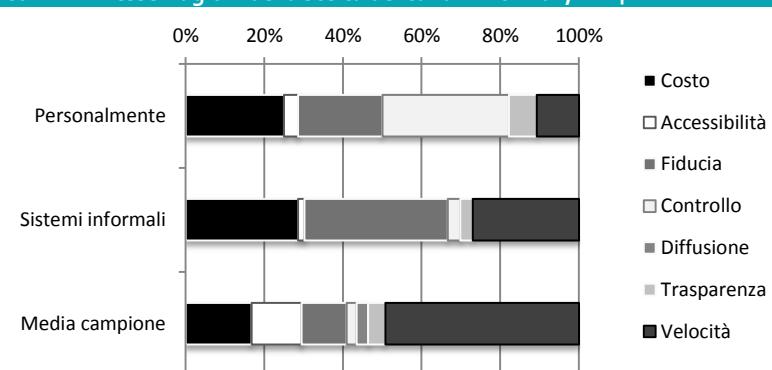
All'estremo opposto, cioè i canali attraverso i quali si trasferisce denaro che verrà speso rapidamente, troviamo le carte ricaricabili (per le quali vale la stessa cautela usata nel trattare i trasferimenti via mobile: si tratta ancora di un canale assai poco diffuso, pur se il dato è compatibile con la tipologia di prodotto finanziario che prevede la sua utilizzabilità presso esercizi commerciali o ATM). Gli intervistati che utilizzano questo canale hanno dichiarato che solo il 16,5% della rimessa non è destinato al consumo immediato. Chi utilizza i MTOs, infine, dichiara che la percentuale del 18,7% non verrà spesa subito.

Sebbene gli invii attraverso il canale bancario e i trasferimenti personali non raggiungano la diffusione di utilizzo registrata dai MTOs, si tratta comunque di canali che interessano un numero sufficientemente elevato di transazioni (si tratta del secondo e terzo canale principale scelto dai migranti), e ciò rende questo aspetto dell'analisi molto significativo, in termini di potenzialità per l'inserimento di questo denaro nel sistema finanziario e di usi più produttivi delle rimesse.

Approfondimento: le rimesse inviate con canali informali

Nel quarto anno di attività dell'Osservatorio abbiamo dedicato all'informalità nell'invio di rimesse un approfondimento d'indagine, per fornire un dettaglio sugli importi, frequenza e modalità d'invio delle rimesse inviate attraverso parenti e amici, sistemi informali o portate personalmente dai migranti alla propria famiglia nel Paese d'origine. I canali non regolamentati, definiti comunemente come informali, ricordiamo, sono scelti come modalità d'invio prevalente dal 9% dei migranti del campione e come modalità secondaria dal 30%.

Grafico 60 -Rimesse: ragioni della scelta dei canali informali, 2014



Le ragioni alla base della scelta dei canali informali (Grafico 60) sono la fiducia nel canale, il costo ed il controllo sul denaro, ma tra chi porta la rimesse personalmente e chi usa altri canali informali esistono differenze sostanziali. Infatti, per i migranti che portano personalmente il denaro alla famiglia in occasione dei rientri, il

tema del controllo riveste, chiaramente, il ruolo più importante: il 32,1% degli intervistati che utilizzano questo canale ha indicato il controllo come la principale ragione, a seguire, il costo (25%) e, molto vicina, la fiducia nel corriere (21,4%). Per chi ricorre invece ai sistemi informali è, chiaramente, soprattutto la fiducia a motivare la scelta del 36,5% dei rispondenti – in mancanza di regolamentazione e tutela solo il rapporto fiduciario può garantire la sicurezza del trasferimento al cliente –, a seguire, il costo (28,6%) e, molto vicino, la velocità dell’invio (27%). In entrambi i casi conta molto poco l’accessibilità in termini di orari di apertura e vicinanza al migrante che deve inviare, una ragione non secondaria nella scelta di altri canali di invio delle rimesse.

L’importo medio di chi porta con sé il denaro è più che doppio rispetto a chi usa altri canali informali (rispettivamente, oltre 1.300€ e circa 630€ a invio), che comunque rappresentano un metodo usato per trasferire somme più ingenti della rimessa media. Tuttavia, se consideriamo l’importo annuale, la differenza tra le due modalità di invio tramite canali informali si riduce molto, dal momento che la consegna *brevi manu* avviene con molta meno frequenza rispetto all’invio attraverso corriere informale o tramite parenti e amici. Infatti, rispetto alla media del campione, gli invii tramite canali informali si concentrano in misura maggiore negli importi più elevati (il 29% invia più di 500€ rispetto ad una media del 17% circa del campione) e nella fascia riferita a meno di 6 invii (74% rispetto al 67% della media).

Grafico 61 - Rimesse: percentuale della rimessa non utilizzata per consumo immediato, 2014. Canali informali.

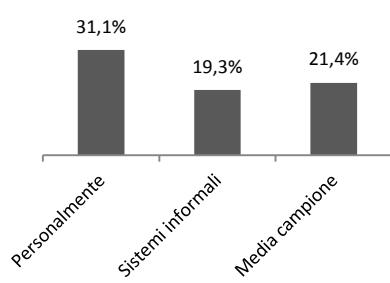


Tavola 62 – Rimesse: importo medio dell’invio, numero di invii e importo annuale. Dettaglio per gli utilizzatori dei canali informali

	Importo medio invio	Numero invii annui	Importo annuale
Personalmente	€ 1.306	2,6	€ 2.486
Sistemi informali	€ 632	5,2	€ 2.370
Media campione	€ 367	5,0	€ 2.051

Tavola 63 – Rimesse: numero di invii e importo medio dell’invio. Solo canali informali. Dati in percentuale

	Meno di 6 invii	Da 6 a 12 invii	Oltre 12 invii	Totale
Fino a 50 €	4,0	1,0	0,0	4,9
Da 50 a 300 €	27,5	16,0	3,0	46,8
Da 300 a 500 €	16,0	2,0	1,5	19,2
Oltre 500 €	26,5	2,5	0,0	29,1
Totale	74,0	21,5	4,5	100

Tavola 64 Rimesse: percentuale della rimessa non utilizzata per consumo immediato, 2014. Dettaglio per titolarità di conto corrente nel Paese d’origine.

Non ho il conto corrente	17,9%
Titolare di conto in banca o in altra istituzione	25,2%
L’ho avuto in passato	21,3%
Media campione	20,9%

Un aspetto molto interessante è la marcata differenza presente nella quota di rimessa non utilizzata per il consumo immediato: nel caso del trasferimento effettuato personalmente, questa è molto alta, pari ad oltre il 30%; mentre nel caso di altri sistemi informali è intorno al 19% e inferiore al dato medio riferito alla totalità del campione senza distinzione per canale d’invio. I dati della *Tavola 64* mostrano che la titolarità del conto corrente nel Paese d’origine ha un’influenza positiva nel ridurre la quota della rimessa destinata al consumo immediato: i titolari di conto corrente, infatti, non destinano al consumo il 25,2%, al contrario di coloro che non hanno un conto, la cui percentuale è invece del 17,9%.

BOX 2 - GLI EFFETTI DELLA CRISI ECONOMICA SULLA POPOLAZIONE IMMIGRATA: ALCUNI DATI DI SINTESI

La crisi economica ha colpito duramente il mercato del lavoro italiano e i lavoratori migranti impiegati nel nostro Paese. Concentrandoci solo sugli immigrati, riassumiamo di seguito alcuni dati Istat e Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali che mostrano l’ampiezza del fenomeno:

- nel corso del 2013 non sono stati rinnovati quasi 146 mila permessi di soggiorno, di cui 62 mila di lavoro⁹³
- il tasso di occupazione degli stranieri tra i 15 e i 64 anni sta registrando un trend in diminuzione molto significativo: è passato

⁹³ Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 2014.

infatti dal 67% del 2008 al 58,5% del 2014⁹⁴

- il tasso di disoccupazione è aumentato del 6% passando dal 6,7% del 2008 al 12% del 2014.

Anche dalla banca dati del CeSPI emergono numerose indicazioni delle difficoltà sperimentate dalla popolazione migrante residente nelle tre città dell'indagine dal lato della domanda:

- paragonando i dati delle tre annualità dell'indagine dal lato della domanda, si nota come il numero degli occupati nel 2014 sia diminuito del 9,8% rispetto al 2008 e del 7,4% dal 2012. In modo complementare, cresce la quota di chi lavora in nero e, solo tra il 2012 e il 2014, quella dei lavoratori a tempo determinato e autonomi, mentre i non occupati si sono quasi dimezzati passando dal 10,5% del 2012 al 5,9% del 2014
- in media, i migranti delle 10 nazionalità intervistate hanno registrato un calo dell'11% per quanto riguarda i lavoratori a tempo indeterminato. Le perdite maggiori le hanno subite i migranti marocchini (-20,7%), rumeni (-18,2%) ed ecuadoriani (-16,6%). La popolazione cinese ha registrato una forte crescita del lavoro sommerso: si è passati dal 4,8% del 2008 al 7,3% del 2012, fino a raggiungere il 20,7% nel 2014, mentre i lavoratori occasionali sono passati dal 29,1% del 2012 all'8,1% del 2014
- i proprietari di abitazioni sono dapprima aumentati dal 12,5% del 2008 al 18,3% del 2012, per poi ridiscendere al 13,2% nel 2014. Specularmente, nello stesso periodo, le condizioni abitative più precarie – subaffitto e ospite – sono aumentate, in particolare quella di ospite, passata dall'8,9% del 2008 al 18,4% del 2014. La condizione di ospite riguarda il 20% degli intervistati a Roma e attorno al 15% a Milano e Napoli.

5.6 Una prima sintesi sul contesto migratorio in Italia

Il modello migratorio in Italia è in via di progressiva e rapida stabilizzazione degli stranieri. Tale conclusione emerge da molteplici dati e informazioni.

- Gli stranieri residenti in Italia al 1º gennaio 2015 sono 5.014.437 e costituiscono l'8,3% della popolazione. Si tratta di una quota in continuo aumento, pur in presenza delle difficoltà sperimentate negli ultimi anni soprattutto sul fronte del lavoro, a causa della crisi economica.
- La presenza dei membri principali della famiglia in Italia denota una prospettiva a lungo termine della migrazione, volta allo stanziamiento in Italia. Inoltre, sia dai dati della concessione dei nuovi permessi di soggiorno sia da quelli concernenti l'acquisizione della cittadinanza, emerge un sempre maggiore bilanciamento della ripartizione di genere in direzione di un maggiore equilibrio tra uomo e donna. Si tratta, quindi, di un'altra indicazione della stabilizzazione delle famiglie migranti in Italia.
- Anche dalle domande prospettiche, di progettazione e relative ai futuri percorsi migratori, si registra una sostanziale volontà di stabilizzazione da parte della maggior parte degli intervistati. In misura minoritaria, si assiste in qualche caso ad una pianificazione del rientro, in conseguenza soprattutto della crisi economica e delle peggiorate condizioni del mercato del lavoro. Tuttavia, per chi ha organizzato la propria vita familiare ed ha accumulato un patrimonio in Italia, gli incentivi per il ritorno sono quasi assenti.
- Molti migranti hanno sperimentato, e continuano a farlo, forti difficoltà economiche in Italia, cui però dimostrano di far fronte con dinamismo e capacità di trovare molte strategie per attenuarne la portata, che pure resta molto significativa. Al contempo, pur con diversa intensità secondo la collettività nazionale presa in esame, alcuni migranti percepiscono un peggioramento delle condizioni economiche nei loro Paesi d'origine, dove ritengono non sia vantaggioso investire, preferendo l'Italia. A questo dato occorre aggiungere le informazioni provenienti dalla previsione di acquistare casa o di aprire un'attività in proprio nel prossimo futuro: sebbene nel 2012 fossero più alte che nel 2014 resta però molto simile la percentuale dei migranti intervistati che hanno espresso l'intenzione di farlo in un futuro più lontano dei tre/cinque anni, mostrando dunque, nuovamente, la volontà di un insediamento di lungo periodo.
- L'analisi del reddito e del risparmio mostra una fotografia variegata: la riduzione della capacità reddituale tra il 2012 e il 2014, benché sia presente, è distribuita in modo eterogeneo tra le tipologie contrattuali e i territori d'insediamento, ed anzi in generale il campione del 2014 mostra di avere raggiunto livelli di reddito più elevati (che generalmente si accompagna a fasi più avanzate del processo di inserimento economico e sociale). In aggiunta a questa considerazione, notiamo che la percentuale di migranti che destina una quota

⁹⁴ Dati ISTAT, 2013 e 2014.

del proprio reddito al risparmio, in particolare per far fronte a momenti di difficoltà economica, è aumentata tra le due edizioni. Emerge, perciò, un comportamento improntato alla prudenza, nel tentativo di prevenire e reagire ai problemi che il nostro Paese, come molte altre aree europee, sperimenta a livello economico e lavorativo.

- Emerge con chiarezza – e i dati empirici confermano le ipotesi del lavoro di ricerca – la relazione tra permanenza in Italia e maggiore stabilità lavorativa e abitativa, oltre che una maggiore disponibilità economica a livello personale e familiare. Per quanto, dunque, resti ancora molto margine di miglioramento sul fronte dell'inclusione finanziaria e dell'integrazione *tout court*, rileviamo che i migranti in Italia hanno la possibilità di percorrere un cammino virtuoso che porta nel tempo ad inserirsi nel mercato del lavoro, a trovare situazioni abitative meno precarie e ad incrementare il reddito personale e quello della propria famiglia. Tale riscontro da parte dei dati consente una nota di cauto ottimismo circa la capacità della nostra società di accogliere e inserire i cittadini stranieri che approdano in Italia, pur in presenza dei molti nodi da sciogliere – basti citare, al riguardo, il tema della cittadinanza dei nati in Italia da genitori stranieri – e della complessità che il percorso di inserimento e partecipazione dei migranti implica. Ciò che possiamo auspicare è che i tempi richiesti da questo cammino di integrazione si accorcino, in modo che le condizioni disagiate durino il minore tempo possibile e che la possibilità di contribuire al benessere della comunità di arrivo possa realizzarsi più rapidamente di quanto avvenga oggi.
- Tuttavia, resta ancora non trascurabile la quota di soggetti socialmente esclusi, perché appena giunti in Italia e/o perché appartenenti a fasce sociali più deboli, una componente che anzi tende a divenire sempre più emarginata, nei cui confronti sono necessarie azioni mirate di inclusione ed educazione finanziaria.
- Relativamente al risparmio, se la quota di reddito accantonata dipende fondamentalmente dal contesto d'insediamento (territorio e condizioni lavorative), i dati sui comportamenti legati alla gestione del denaro e alle scelte di allocazione hanno mostrato una grande eterogeneità tra le collettività nazionali. È indubbio che questo comportamento economico sia influenzato anche dalla presenza di una particolare 'cultura del risparmio' che, ad esempio, in Italia è riconosciuta e fa parte dei modelli comportamentali nell'ambito economico che caratterizzano la nostra società. Se per alcune collettività, ad esempio quelle asiatiche, rinviamo una certa somiglianza con il modello comportamentale italiano in questo ambito, altre nazionalità, quali quella senegalese, ma anche i migranti del nostro campione provenienti dall'Europa dell'Est, dalla Romania e dall'Ucraina in particolare, mostrano una maggiore distanza. Fattori culturali possono, in al cui casi, sovrapporsi a fattori più rilevanti relativi al contesto territoriale.
- Per quanto riguarda la bancarizzazione e la sua evoluzione, la variabile territoriale cattura una serie di fattori materiali sottostanti la vita del migrante, quali in particolare il lavoro, il reddito, l'abitazione. Questi risultati conducono a conseguenze che erano state tracciate già nei precedenti lavori dell'Osservatorio: la necessità da parte di operatori e istituzioni di fare fronte a scenari e bisogni profondamente eterogenei, a seconda del macro-gruppo di migranti ai quali ci si rivolge per promuovere l'inclusione finanziaria.

5.7 Il rapporto fra cittadini immigrati e istituzioni finanziarie

Il questionario, dopo l'analisi delle variabili socio-economiche sopra descritte, approfondisce il rapporto fra immigrati e banche⁹⁵, evidenziandone le caratteristiche principali e, attraverso il confronto con le indagini precedenti è possibile metterne in evidenza gli aspetti evolutivi.

L'analisi costituisce un approfondimento dal lato dei migranti del rapporto con i diversi strumenti e operatori finanziari che amplia e completa quella contenuta nell'indagine relativa ai dati forniti da banche, BancoPosta e società di credito al consumo e che riguarda chi ha già in essere un rapporto con una banca o un'istituzione finanziaria⁹⁶.

⁹⁵ Nell'indagine, la definizione di banche adottata ricomprende anche l'operatore BancoPosta.

⁹⁶ Analisi contenuta nel Capitolo 4.

5.8 Il processo di bancarizzazione

Nel terzo Rapporto dell’Osservatorio⁹⁷ abbiamo schematizzato le diverse fasi dell’integrazione, associandole ai principali bisogni e strumenti finanziari. Si tratta di una semplificazione di una realtà molto più complessa, che riduce le differenze e i molteplici aspetti che la caratterizzano, ma che allo stesso tempo consente una segmentazione che facilita la comprensione delle dinamiche in atto e l’individuazione di risposte e strategie d’inclusione più efficaci.

Lo schema ci fornisce un riferimento importante per leggere i dati raccolti presso i migranti e comprendere appieno come sta evolvendo il processo di inclusione finanziaria e quali le principali sfide future.

Grafico 62 – Fasi del processo migratorio e bisogni finanziari

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

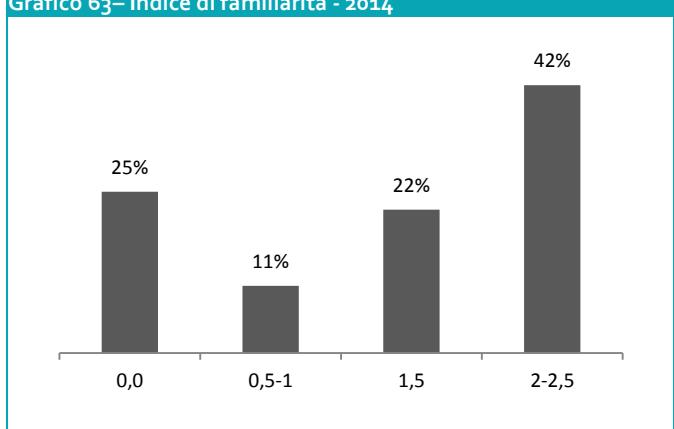
Un primo aspetto che l’indagine consente di analizzare riguarda quella che può essere sinteticamente indicata come “familiarità con il sistema bancario”. Una variabile rappresentabile attraverso un indice, “Indice di familiarità” (Grafico 63) e che attribuisce un valore quantitativo (compreso fra 0 e 2,5) alla capacità dell’individuo di rapportarsi con il sistema bancario. L’indice si costruisce assegnando un punteggio a tre variabili indagate dal questionario:

- la titolarità di un conto corrente, quale punto di accesso ai diversi prodotti bancari
- la bancarizzazione nel proprio Paese di origine, sia esso ancora attivo o precedente alla migrazione, in quanto indicatore di precedente alfabetizzazione bancaria
- la mobilità all’interno del settore bancario, in termini di pluralità dei rapporti bancari precedenti a quello attuale, e le motivazioni sottostanti allo spostamento.

La fotografia del campione evidenzia una percentuale significativa del campione (25%) che non possiede alcuna esperienza con il sistema bancario, a fronte di una percentuale superiore al 40% di individui che mostrano un livello di familiarità elevato.

La bancarizzazione in Italia costituisce il fulcro del processo di inclusione finanziaria: è allo stesso tempo punto di arrivo e di partenza, in quanto chiave di accesso alla totalità dei servizi e prodotti finanziari. Rispetto al campione nel suo complesso il 65% di chi è titolare di un conto corrente lo detiene presso una banca e il 30% presso BancoPosta. Per quanto riguarda coloro che hanno privilegiato l’operatore postale, un dato importante emerge dall’analisi delle motivazioni sottostanti la scelta. Mentre in passato era in prevalenza la maggiore accessibilità legata agli orari di sportello la principale motivazione, l’adeguamento graduale degli orari di sportello delle banche e la diffusione di strumenti legati alla multi-canalità (*internet banking* in primis), ha portato in secondo piano questo elemento. Le migliori condizioni offerte su depositi e prestiti e la maggiore semplicità

Grafico 63 – Indice di familiarità - 2014



⁹⁷ Op. cit.

nel rapporto, sono le motivazioni indicate da più del 50% del sottocampione di clienti di BancoPosta come prioritarie nella scelta di questo operatore. Un dato che evidenzia uno spostamento dei criteri di scelta da parte del cliente migrante.

Un dato rilevante riguarda il fenomeno della multi-titolarità, ossia coloro che sono titolari di più di un conto corrente presso istituzioni diverse. Complessivamente il 4,7% degli immigrati del campione è titolare di un conto corrente presso banche diverse o presso una banca e BancoPosta. Un dato che è in crescita rispetto al 2012 (3,5%) e che è indice, oltre che di una maggiore familiarità nel rapporto con le istituzioni finanziarie, anche di una maggiore disponibilità di risparmio.

Guardando alla titolarità dei conti correnti in relazione ai nuclei familiari, la multi-titolarità sale al 38%, si aprono cioè sempre più conti correnti in famiglia.

Un dato importante, per completare il quadro

Grafico 64 – Titolarità di un conto corrente – Dettaglio per operatore

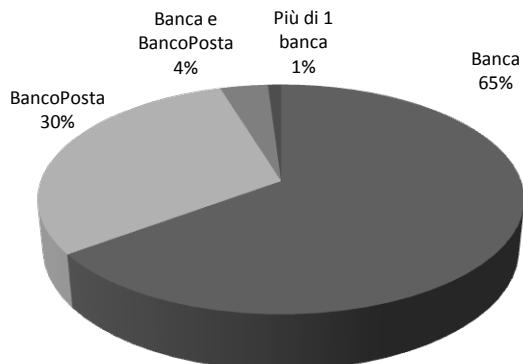
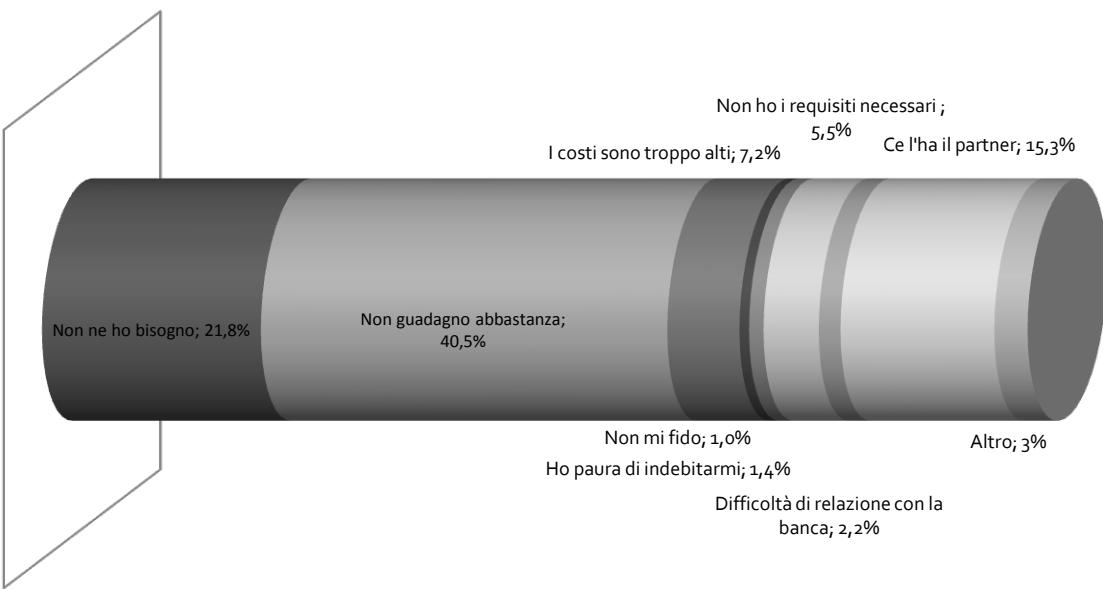


Grafico 65 – Motivazioni per la non apertura di un c/c



dell'analisi del processo di bancarizzazione nel suo complesso, riguarda gli individui non bancarizzati, ossia coloro che sono ancora esclusi da un rapporto stabile con un operatore bancario. L'analisi delle motivazioni della non apertura del conto corrente (*Grafico 65*) fornisce un quadro rilevante per comprendere questo segmento di popolazione ancora finanziariamente escluso e indirizzare possibili azioni di intervento. Ad esclusione di una percentuale del 15% di chi utilizza un solo conto in famiglia ("ce l'ha il partner"), le altre motivazioni individuano precisi percorsi di intervento finalizzati all'inclusione finanziaria, riconducibili prevalentemente ad una maggiore educazione finanziaria e alla disponibilità di prodotti e servizi disegnati per soggetti a basso reddito, tipici della microfinanza⁹⁸. In termini evolutivi si rileva un incremento significativo, rispetto al 2012, della motivazione legata ad una percezione di reddito insufficiente ("non guadago abbastanza") che passa dal 37% a quasi il 41% nel 2014, evidenza della maggior precarietà economica già più volte evidenziata. Al contempo si riducono rispettivamente: la motivazione legata ad una percezione di non bisogno e quella legata ai costi elevati, entrambi interpretabili come segnali positivi. Da un lato infatti si palesa una maggior consapevolezza del ruolo dell'inclusione finanziaria nel processo di integrazione e dall'altro trova conferma l'effettiva riduzione dei costi, che ha caratterizzato il sistema finanziario in questi ultimi anni, anche per effetto delle novità regola-

⁹⁸ Un approfondimento su questo tema è contenuto nel Capitolo 4.4.

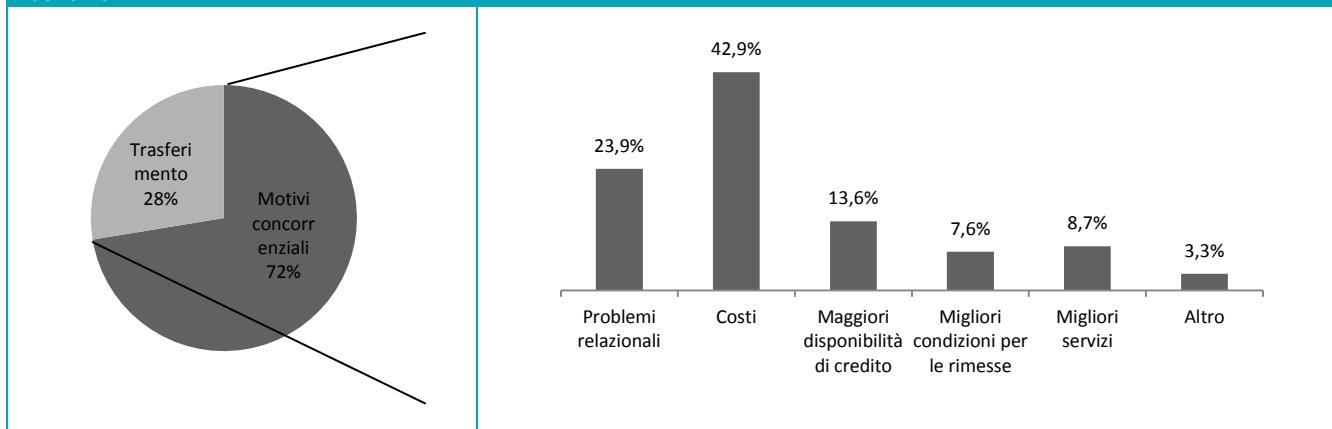
mentari (introduzione della SEPA, Direttiva sui servizi di pagamento ecc...). Fra coloro che non hanno un conto corrente, il 40% dichiara la propria intenzione ad aprirlo nei prossimi due anni, ad ulteriore conferma dell'esistenza di un bisogno di bancarizzazione ancora insoddisfatto e dell'esistenza di un segmento di potenziale clientela ancora da intercettare da parte del sistema bancario.

	<i>Sì</i>	<i>Sì ma l'ho chiuso</i>	<i>Lo aprirò presto</i>
Bangladesh	24,8%	15,5%	2,3%
Cina	21,7%	11,6%	0,8%
Ecuador	28,6%	17,3%	2,0%
Egitto	29,6%	12,0%	1,6%
Filippine	31,4%	20,0%	1,4%
Marocco	27,7%	14,5%	1,2%
Perù	16,9%	22,9%	4,2%
Romania	21,8%	18,8%	2,9%
Senegal	41,9%	8,6%	4,3%
Ucraina	27,7%	21,8%	0,8%

La seconda variabile che può influire sulla maggiore o minore familiarità con il sistema finanziario e in generale rispetto al processo di inclusione finanziaria, riguarda la titolarità di un conto corrente nel proprio Paese di origine. Il 27% dei migranti intervistati è titolare di un conto corrente presso un'istituzione finanziaria regolamentata nel proprio Paese di origine, mentre il 17% ha chiuso il proprio conto in seguito alla migrazione. Complessivamente nel 43% dei casi esiste o è esistito un rapporto con il sistema bancario del proprio Paese di origine. Il 25% di chi è titolare di un conto corrente in patria, lo ha aperto successivamente alla migrazione (mentre il 2% di chi non lo possiede ha intenzione di richiederlo), un dato molto significativo, che conferma come l'allocazione e la gestione del proprio risparmio fra Italia e Paese di origine richieda e si affidi sempre più a intermediari e strumenti finanziari. Guardando al dettaglio per nazionalità emerge un tasso di bancarizzazione nel Paese di origine abbastanza omogeneo e intorno al valore medio per tutte le nazionalità ad eccezione del Perù, che mostra la percentuale minore, inferiore al 20%, a fronte di un dato tendenziale maggiore, in termini di intenzione ad aprire un conto corrente nel futuro prossimo. Si rilevano invece valori molto elevati per il Senegal e le Filippine.

Infine, la terza variabile indagata riguarda la mobilità all'interno del sistema bancario, ossia se il migrante, nel corso della sua vita in Italia ha cambiato operatore finanziario di riferimento e perché. Laddove infatti questa variabile dipenda da motivi diversi dalla mobilità territoriale, presumendo che ad essa si associa la necessità di trovare un operatore territorialmente più vicino al luogo di lavoro o di residenza, la scelta è dettata da valutazioni legate alla convenienza o alla qualità della relazione o dei servizi offerti. Motivazioni che suggeriscono la presenza di un cliente informato, che basa le proprie scelte su base razionale e soprattutto un cliente attivo nel rapporto con la propria istituzione finanziaria di riferimento. La mobilità all'interno del nostro campione ha riguardato quasi il 30% degli individui (29,4%), e solo nel 5% dei casi ha riguardato uno spostamento da una banca a BancoPosta o viceversa. Nella maggioranza dei casi, alla base della scelta ci sono state motivazioni legate alla concorrenza fra operatori e solo nel 28% dei casi è la mobilità geografica la causa indicata come prioritaria.

Grafico 66 – Mobilità nel sistema bancario - Grafico 67 – Mobilità nel sistema bancario – dettaglio motivazioni concorrenziali motivazioni



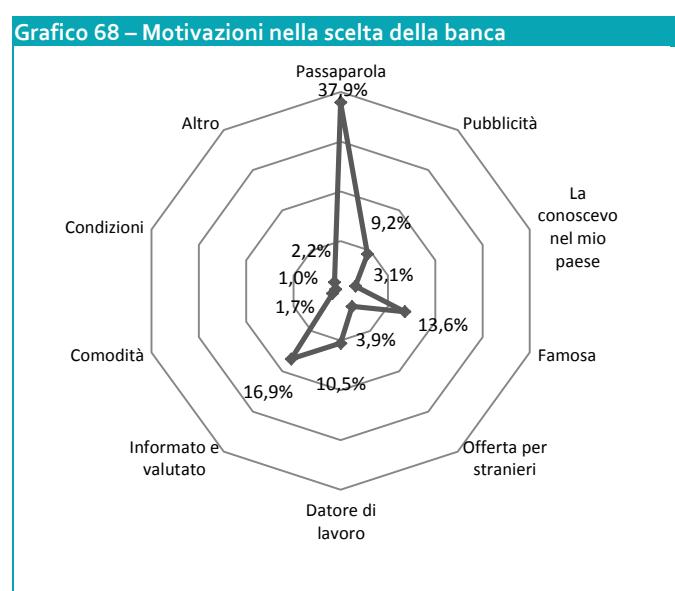
Fra le motivazioni principali alla base della scelta di cambiare operatore di riferimento vengono indicate le condizioni economiche, a conferma di un cliente che si informa e valuta le diverse offerte sul mercato. Da non trascurare il dato relativo alla presenza di problemi di relazione con la banca, in quanto conferma un dato già emerso in passato, e riconfermato in questa rilevazione, circa il valore che la relazione continua ad assumere

nel rapporto banca-cliente immigrato, pur di fronte ad una maturazione e ad una evoluzione del profilo finanziario.

Un aspetto importante, relativo all'evoluzione del profilo finanziario dei cittadini immigrati residenti in Italia, riguarda sicuramente il come è avvenuto il contatto con le istituzioni finanziarie e come sta evolvendo il rapporto. Una serie di variabili, indagate dal questionario, che possiamo tecnicamente identificare come *drivers* della relazione banca-immigrati ci consentono di approfondire questo aspetto.

Storicamente, in Italia, il primo fattore di inclusione finanziaria dei cittadini immigrati è stato il lavoro⁹⁹: il conto corrente ha rappresentato una condizione necessaria per l'accesso al mercato del lavoro. 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 così moltiplicate le iniziative di "migrant banking" e di "welcome banking" da parte del settore bancario, e un intero settore produttivo, quello dei *Money Transfer Operators*, legato al trasferimento delle rimesse verso i paesi di origine, si è sviluppato a ritmi sostenuti, divenendo un settore rilevante. Il processo di inclusione economico-finanziaria ha però mostrato negli anni una complessità e una evoluzione che richiedono capacità di innovazione e di adattamento all'interno di un approccio di sistema, capace di integrare le strategie degli operatori con adeguati strumenti di policy e regolamentari¹⁰⁰.

Una prima indicazione di come si sia modificato il rapporto banca-immigrato viene dall'analisi delle motivazioni alla base della scelta della propria banca di riferimento (*Grafico 68*). Il passaparola costituisce il principale *driver* di scelta (38% dei casi), mentre la raccolta di informazioni e la valutazione delle diverse opzioni disponibili sul mercato è determinante nel 17% dei casi. Anche elementi legati ai canali pubblicitari o reputazionali assumono complessivamente rilevanza nella scelta. Il ruolo del datore di lavoro appare molto più ridimensionato rispetto al passato, così come altri fattori legati all'offerta, come la disponibilità di pacchetti di prodotti o servizi per stranieri. Si tratta di dati importanti che evidenziano come il migrante sia un soggetto che sempre più si orienta nelle proprie scelte, anche di natura finanziaria, sulla base di un'analisi attenta delle diverse opportunità e si muove con una certa disinvolta sul mercato.



Al fine di completare il quadro, è opportuno ampliare ulteriormente l'analisi ad altri fattori che determinano il rapporto fra banca e migrante. In primo luogo può essere utile comprendere il ruolo che soggetti esterni possono avere nella scelta (*Grafico 69*). La comunità di riferimento costituisce il principale veicolo attraverso cui avviene il passaparola, dove anche le associazioni di connazionali più strutturate possono rilevarsi un utile alleato nel processo di inclusione finanziaria. Nel 27% dei casi, infatti, l'associazionismo etnico ha giocato un ruolo nella scelta dell'operatore finanziario. Da non trascurare, anche se minore, il ruolo di sindacati e istituzioni pubbliche e delle istituzioni religiose. L'ambiente di lavoro continua a giocare un ruolo importante, nel 45% dei casi ha avuto un qualche ruolo e nel 26% dei casi un ruolo determinante.

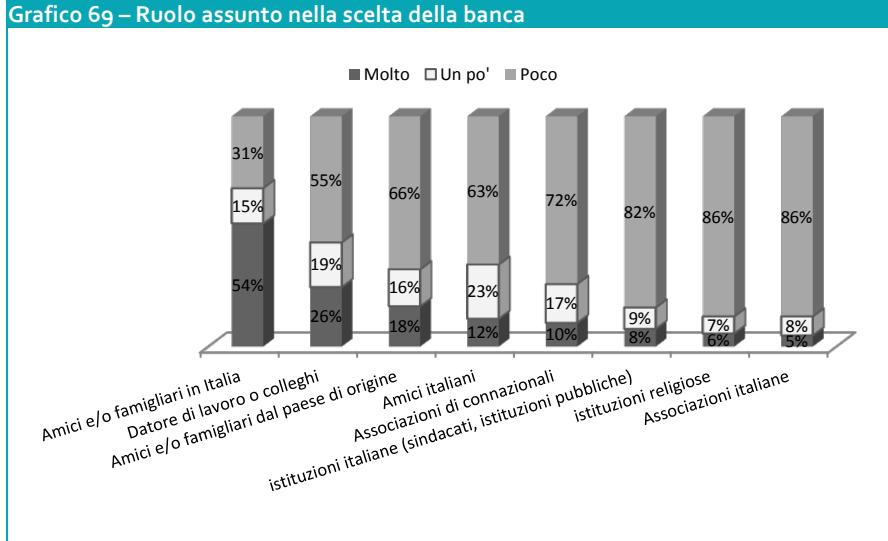
Se invece focalizziamo l'analisi sulle variabili maggiormente legate all'offerta degli intermediari finanziari (*Grafico 70*) possiamo evidenziare un ulteriore dettaglio, particolarmente utile nell'individuare possibili aree su cui gli operatori possono investire nel rapporto con la clientela immigrata. A fianco delle componenti di costo (che naturalmente sono determinanti nel rapporto), si segnala in particolare la rilevanza dei fattori relazionali e consulenziali. Rimangono rilevanti fattori di accessibilità, legati agli orari e alla vicinanza geografica al luogo di

⁹⁹ JRhi-Sausi, Zupi (2009), "Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati", op. cit.

¹⁰⁰ 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 di strategie e policy; in secondo luogo agendo sulle barriere normative che impediscono o limitano l'accesso a prodotti e servizi finanziari per categorie più vulnerabili, promuovendo e supportando iniziative del mercato o regolamentandone alcuni aspetti, contribuendo direttamente nell'erogazione di servizi e prodotti finanziari o agendo sul livello di informazione e educazione degli utenti finali.

lavoro o di residenza, mentre appaiono più marginali fattori sui quali si sono concentrate parte delle strategie *di welcome banking* degli anni passati: l'offerta di prodotti dedicati, di informazioni in lingua, di mediatori culturali o di dipendenti stranieri. In particolare le ultime tre variabili registrano, nel confronto con il 2012, una diminuzione di dieci punti percentuali, in termini di rilevanza. Quest'ultima evidenza assume un valore particolarmente significativo, in quanto può essere interpretato come indicatore dell'evoluzione del processo di inclusione finanziaria dei migranti nel nostro Paese.

Grafico 69 – Ruolo assunto nella scelta della banca



Al procedere del processo di integrazione, si fanno meno determinanti aspetti maggiormente legati alla padronanza della lingua e migliora la familiarità con le istituzioni italiane, con riflessi anche nel rapporto con le banche. Si verifica così uno spostamento dei bisogni verso aspetti maggiormente legati ad una relazione di fiducia, basata sull'informazione e su contenuti consulenziali che meglio si adattano ai nuovi bisogni, legati al procedere dell'integrazione. Il dato aggregato va però considerato con

Grafico 70 – Determinanti rapporto con la banca – Valore attribuito alle diverse variabili: molto

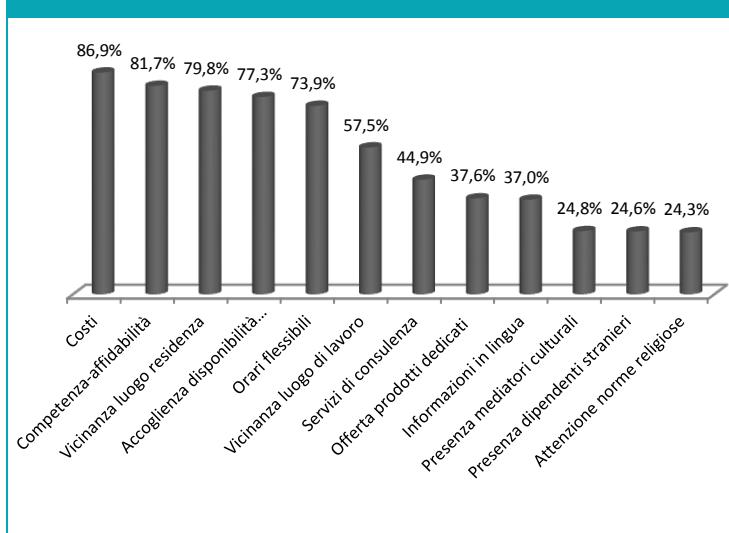


Tavola 66 – Determinanti rapporto con la banca per nazionalità – Valore attribuito alle diverse variabili: molto

	Prodotti dedicati	Mediatori culturali	Info in lingua
Bangladesh	28,2%	26,8%	47,9%
Cina	32,2%	27,8%	41,1%
Ecuador	42,7%	22,7%	37,3%
Egitto	37,1%	22,5%	38,2%
Filippine	55,1%	34,8%	46,1%
Marocco	35,7%	32,1%	44,6%
Perù	41,3%	27,5%	38,8%
Romania	18,3%	16,5%	22,0%
Senegal	42,6%	14,7%	25,0%
Ucraina	47,2%	23,6%	34,7%

attenzione, in quanto può nascondere singoli comportamenti differenziati, all'interno delle diverse nazionalità di origine dei migranti. La Tavola 66 mostra come aspetti maggiormente legati alla lingua e al rapporto con un operatore italiano assumano rilevanza, in modo diverso, rispetto a diverse collettività. In particolar modo il bisogno di prodotti dedicati è ancora presente e non trascurabile per la maggior parte delle nazionalità, mentre il dato aggregato (dove questo aspetto appare rilevante solo per meno del 38% del campione) è condizionato dalla collettività rumena, che presenta un grado di integrazione anche del proprio sistema finanziario molto più elevato (solo per il 18% dei rumeni l'offerta di prodotti dedicati appare rilevante). A fronte di un ridimensionamento di queste variabili rispetto al 2012 e di una quota sempre più numerosa di popolazione immigrata che sta gradualmente integrandosi nel nostro Paese, con esigenze che si modificano, rimangono aree in cui permangono difficoltà, così come nuovi ingressi che presentano esigenze primarie (Grafico 62). Il rischio di una lettura non corretta delle tendenze in atto e più in generale dell'evolversi naturale del fenomeno, se non adeguatamente monitorato e governato, può essere quello di creare aree di esclusione finanziaria, a cui non corrispondono più azioni o servizi in grado di facilitare il processo di inclusione finanziaria e sociale.

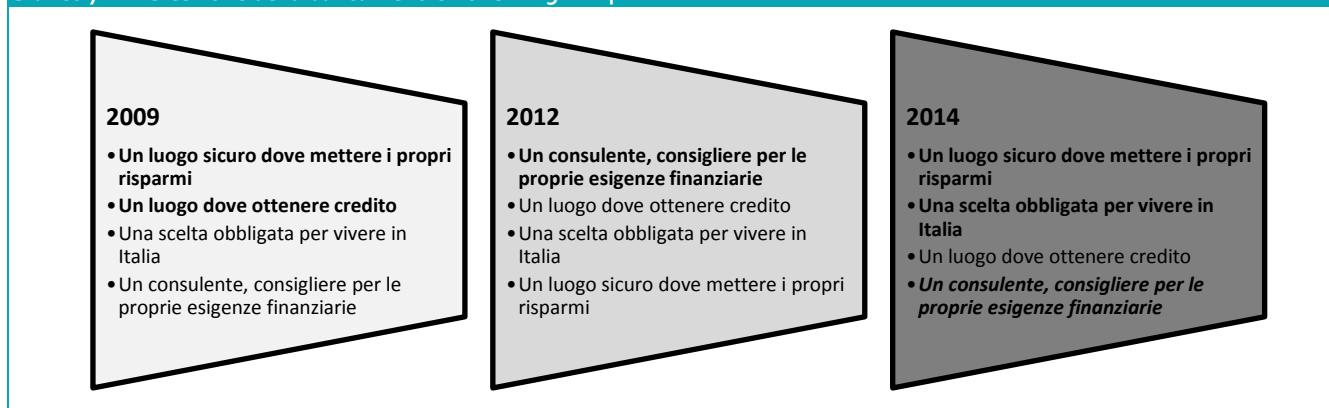
Un'ultima considerazione riguarda il ruolo che le norme e i principi di natura religiosa assumono rispetto al rapporto con la banca, con particolare riferimento, nello specifico, ai principi di finanza islamica. Il dato aggregato indica questo fattore come marginale, fra le diverse determinanti, ma nuovamente va letto nel dettaglio¹⁰¹.

Un primo elemento di analisi che va nella direzione di una maggiore consapevolezza degli aspetti di natura religiosa anche nella gestione finanziaria, riguarda la crescita di oltre due punti percentuali di questa variabile rispetto al 2012. Se proviamo a dettagliare il dato rispetto alle quattro nazionalità del campione in cui la religione islamica ha un ruolo maggioritario (*Tavola 67*) si evidenzia come per le collettività marocchine e egiziane esista una sensibilità abbastanza ampia rispetto a questa tematica.

Tavola 67 – Fattori religiosi – importanza attribuita: molto	
Bangladesh	34,3%
Egitto	45,3%
Marocco	53,7%
Senegal	23,5%

L'inclusione economico-finanziaria è un processo dinamico, in cui gli operatori finanziari e in generale le istituzioni economiche possono giocare un ruolo decisivo per cogliere e valorizzare appieno le opportunità che la migrazione può portare con sé.

Grafico 71 – Percezione della banca – evoluzione 2009-2014



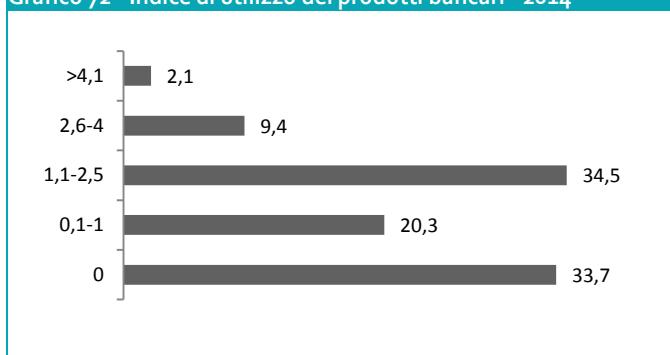
Grazie alla periodicità delle indagini campionarie su campioni rappresentativi e omogenei condotti dall'Osservatorio, è possibile evidenziare l'evoluzione della percezione della banca da parte dei cittadini immigrati, fornendo un'ulteriore conferma al processo sin qui descritto e elementi di approfondimento. Nello specifico, il questionario ha previsto, negli anni, una domanda relativa alla percezione della banca rispetto a quattro ipotesi pre-costituite (*Grafico 71*). L'evoluzione di questa percezione negli anni ci fornisce importanti spunti di riflessione rispetto al modificarsi del fenomeno. Se infatti nel 2009 la banca era prima di tutto un luogo sicuro dove porre il risparmio e un luogo dove ottenere credito, nel 2012 essa diventa prima di tutto un consulente e consigliere per le proprie esigenze finanziarie, oltre che finanziatore. Nel 2014 la percezione si modifica ulteriormente e al primo posto si colloca la dimensione del risparmio, seguita dalla consapevolezza che la banca è un interlocutore necessario nel proprio processo di integrazione ("una scelta obbligata per vivere in Italia"). Il modificarsi nel tempo sembra indicare un processo di "maturazione" da una percezione legata alle funzioni più basilari degli intermediari finanziari (risparmio e credito) ad una consapevolezza maggiore del loro ruolo, a fronte di una centralità degli aspetti relazionali e consulenziali, iniziando dalla gestione del risparmio (aspetti che trovano conferma in una molteplicità di aspetti ulteriori qui indagati). Un'evoluzione che sembra anche indicare, nel rapporto con il sistema finanziario, elementi di potenziale criticità che richiederebbero ulteriori approfondimenti.

Un secondo indicatore, costruito dall'Osservatorio, per meglio comprendere l'evoluzione del comportamento e dei bisogni dei cittadini migranti rispetto ai servizi e ai prodotti finanziari, riguarda il numero di prodotti bancari utilizzati all'interno del rapporto con la banca. Un'informazione che consente di misurare il livello di complessità dei bisogni e la capacità dell'offerta di fornire una risposta adeguata. Il questionario analizza l'utilizzo di una pluralità di prodotti e servizi finanziari, dalle forme più semplici di gestione della liquidità, come

¹⁰¹ Un focus specifico sul rapporto fra migranti e finanza islamica è contenuto nel Box 3.

il deposito a risparmio, a strumenti di pagamento e di credito, fino a forme più complesse legate agli investimenti¹⁰².

Grafico 72 - Indice di utilizzo dei prodotti bancari - 2014

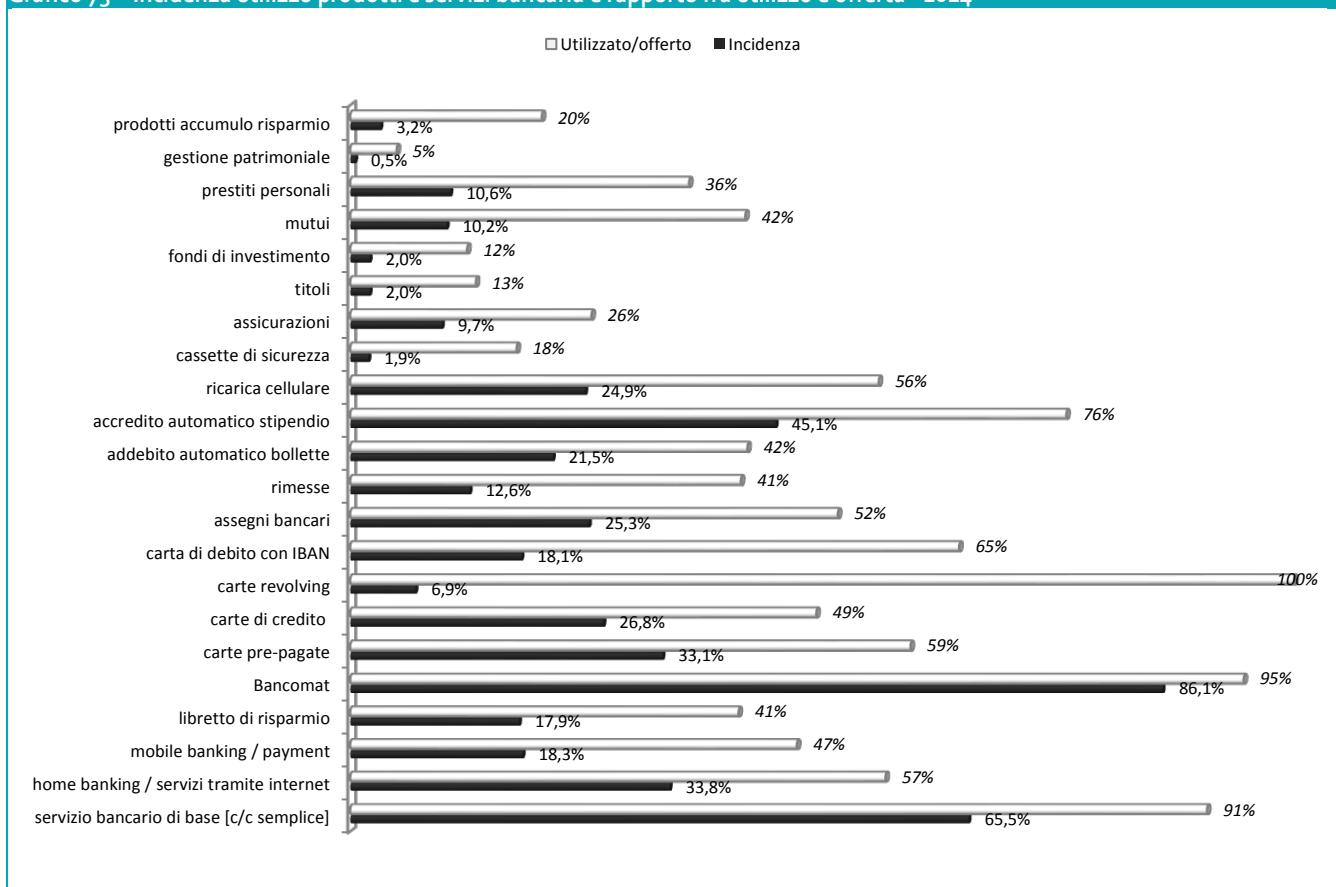


Il Grafico 72 mostra l'Indice di utilizzo dei diversi prodotti bancari aggregato per classi di valori (compresi fra 0 e 7,5). Il 34% del campione non utilizza nessun prodotto finanziario al di fuori del conto corrente, il 20% evidenzia un livello di accesso ai servizi bancari basilare (uno o due prodotti finanziari oltre al conto corrente), spesso limitato ai servizi di pagamento o al libretto di risparmio.

Un dato importante riguarda invece le ultime due classi di valori dell'indice, che corrispondono a clienti che utilizzano più di 4 prodotti o servizi bancari e che

corrispondono al 12% del campione. Una percentuale che rivela l'esistenza di un segmento non trascurabile di immigrati che si rapporta in modo molto più maturo e finanziariamente evoluto rispetto al sistema bancario. Così, mentre la maggioranza del campione costituisce un terreno ancora inesplorato rispetto ai principali prodotti bancari, questo segmento certamente racchiude una tipologia di interlocutori a cui va dedicata una strategia di offerta diversificata.

Grafico 73 – Incidenza utilizzo prodotti e servizi bancaria e rapporto fra utilizzo e offerta - 2014



Il questionario consente diversi livelli di approfondimento, che entrano nel dettaglio dei singoli prodotti e servizi. Il Grafico 73 fornisce un quadro complessivo relativo a due aspetti rilevanti. Da un lato misura il grado di

¹⁰² Complessivamente sono stati oggetto di rilevazione specifica, ai fini della costruzione dell'indice, l'utilizzo di 21 prodotti e servizi bancari diversi dal conto corrente: *home banking*, *mobile banking/payment*, libretto di risparmio, bancomat, carte pre-pagate, carte di credito, carte *revolving*, carte di debito con IBAN, assegni bancari, addebito automatico bollette, accredito automatico stipendio, cassette di sicurezza, prodotti assicurativi, gestione titoli, fondi di investimento, mutui, prestiti personali, gestioni patrimoniali, prodotti di accumulo risparmio, rimesse, servizio bancario di base. Per quanto riguarda l'utilizzo dei prodotti assicurativi si è fatto riferimento alla domanda specificatamente dedicata alla sottoscrizione di prodotti assicurativi. La scelta è stata dettata dal fatto che la domanda rileva l'utilizzo di questa categoria di rapporti anche presso le compagni di assicurazione. Per maggiori dettagli sulla costruzione dell'indice si veda la Nota Metodologica.

utilizzo dei diversi prodotti e servizi finanziari in termini di incidenza rispetto al sottocampione dei bancarizzati e dall'altro fornisce un indicatore sintetico della capacità del sistema finanziario di intercettare i bisogni finanziari dei cittadini immigrati, attraverso il rapporto fra utilizzato e offerto.

Il primo elemento che emerge, guardando i dati relativi all'incidenza sui titolari di un conto corrente, è l'elevato utilizzo dei servizi di pagamento: l'86% possiede una carta bancomat, il 33% utilizza una carta ricaricabile. In termini di numerosità di titolari, i servizi di pagamento pesano per il 46% del paniere complessivo di prodotti, seguiti dai servizi di gestione della liquidità¹⁰³ (41%). In termini di incidenza, ciascun correntista possiede in media 2,5 strumenti di pagamento. Anche il dato relativo all'utilizzo dei servizi di *home-banking* è elevato (34%) e coerente con il dato rilevato attraverso i dati forniti dal sistema bancario¹⁰⁴. La multi-canalità rappresenta un driver rilevante su cui si sta sviluppando il rapporto fra migranti e servizi finanziari, supportata da una familiarità con gli strumenti informatici particolarmente vivace. Secondo i dati raccolti dall'Osservatorio infatti il 71% del campione possiede uno *smartphone* o un *tablet* (rispetto ad un tasso di penetrazione complessivo del 62% per l'Italia¹⁰⁵) e solo lo 0,8% non conosce questi strumenti. Allo stesso modo il 6,2% del campione utilizza *PayPal* come strumento di pagamento per acquisti online. Con un tasso di crescita complessivo dell'80% in un anno dei clienti che accedono alla banca tramite *smartphone* e *tablet*¹⁰⁶, il *mobile banking* si conferma anche per l'Italia una nuova frontiera dei servizi bancari e un'opportunità importante in tema di inclusione finanziaria. È sempre più ampia la letteratura che evidenzia le potenzialità del mobile banking e dell'uso dei telefonini, soprattutto per chi è finanziariamente escluso, se inserito all'interno di un approccio integrato. *Smartphone* e *tablet* si caratterizzano per una maggiore accessibilità rispetto ad un normale PC (che può avere costi maggiori), per una maggiore facilità nella gestione delle relazioni, come opportunità di attività di *cross-selling* e come strumento attraverso cui veicolare l'educazione finanziaria. A livello internazionale le transazioni finanziarie attraverso *mobile* hanno raggiunto i 29 miliardi di dollari nel 2014 e si prevede raggiungeranno i 47 miliardi nel 2015, di cui l'85% intermediati dal sistema bancario¹⁰⁷.

Diffuso appare anche il servizio di accredito dello stipendio che coinvolge quasi la metà dei correntisti intervistati (45%).

Grafico 74– Distribuzione servizi per categoria – peso %ale sul totale 2014



Un dato interessante riguarda la diffusione di conti correnti definiti "semplici" (65%), che abbiamo attribuito alla categoria dei servizi finanziari di base. Esiste quindi un'offerta ampia di conti correnti che si caratterizzano per condizioni e accesso semplificati o comunque percepiti come tali dalla clientela. Il livello di indagine non consente di analizzare con maggiore precisione le caratteristiche di questi conti, ma significativo, a questo riguardo è il dato relativo al grado di conoscenza del Conto di Base¹⁰⁸ rilevato in una domanda successiva: il 91% degli intervistati non ne conosce l'esistenza e le caratteristiche. Sembra quindi emergere la prassi relativa ad un'offerta in qualche modo sostitutiva del Conto di Base, così come definito dalle norme di riferimento, a fronte di una non conoscenza di uno strumento di inclusione finanziaria corrispondente ad un diritto sanzionato dalla legge.

¹⁰³ Prodotti e servizi bancari sono stati aggregati per macro-aree così costruite:

- gestione della liquidità: comprende il c/c, il servizio bancario di base, il servizio di home banking e quello di mobile payment, i libretti di risparmio;
- servizi di pagamento: comprende le carte di debito (incluse le prepagate e quelle con IBAN), i servizi di addebito e accredito automatico, gli assegni e i servizi di invio delle rimesse;
- servizi di finanziamento: comprendono le carte di credito (incluse le carte revolving), i mutui e i prestiti personali;
- servizi di investimento: comprendono i servizi di gestione titoli, i prodotti di accumulo risparmio, le gestioni patrimoniali e i fondi di investimento;
- altri servizi: comprende il servizio cassette di sicurezza e i prodotti assicurativi.

¹⁰⁴ Vedasi Capitolo 4

¹⁰⁵ GSMA (2014), *State of the Industry – Mobile Financial Service for the Unbanked*.

¹⁰⁶ Abi, Comunicato stampa 22 agosto, 2015.

¹⁰⁷ GSMA (2014), *State of the Industry – Mobile Financial Service for the Unbanked*, Op. Cit.

¹⁰⁸ Un approfondimento specifico relativo al Conto di Base è contenuto nel Capitolo 5 del Terzo Rapporto dell'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia (2014).

In termini evolutivi il dato più significativo riguarda la crescita delle componenti legate ai servizi di pagamento e di gestione della liquidità, a fronte di una lieve contrazione nell'incidenza dei servizi di investimento e di finanziamento. Se quest'ultimo moderato ridimensionamento (non oltre il punto e mezzo percentuale) è spiegabile con gli effetti della crisi, la crescita delle altre due componenti evidenzia una evoluzione nel livello di integrazione, legata all'utilizzo di strumenti di pagamento diversi dal contante, dalla velocità di circolazione della moneta collegata alla frequenza dei pagamenti ecc. D'altro canto la crescita degli strumenti di gestione della liquidità, letta in un contesto di maggiore vulnerabilità e precarietà che caratterizza il migrante, può essere interpretato come conferma di un segmento di popolazione con un'elevata propensione al risparmio e che sta accumulando un piccolo patrimonio in attesa, o alla ricerca, di strumenti adeguati di gestione e protezione.

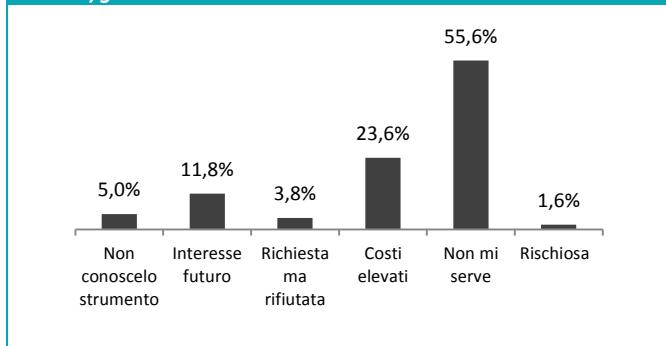
L'analisi del rapporto fra domanda e offerta appare di particolare interesse per comprendere la capacità del sistema finanziario di intercettare i bisogni finanziari. Il *Grafico 73*, a fianco della variabile legata all'utilizzo dei diversi prodotti e servizi finanziari mostra un indicatore, dato dal rapporto fra il numero di utilizzatori di ciascun prodotto e il numero dei casi in cui la banca ha offerto il determinato prodotto (indipendentemente dal suo effettivo utilizzo o no). L'indice è in tutti i casi inferiore a 100, significando che rispetto a tutti i prodotti analizzati la banca lo ha offerto e non in tutti i casi è stato acquistato dal cliente.

I servizi di pagamento costituiscono il principale prodotto utilizzato dalla clientela migrante. Può essere utile allora passare ad un livello di approfondimento ulteriore, rispetto ad alcuni aspetti legati all'utilizzo di questi strumenti, grazie ad alcune domande specifiche del questionario.

- Il Bancomat abbiamo visto essere uno strumento, generalmente associato al conto corrente, ampiamente diffuso anche fra la popolazione immigrata (86% dei correntisti). Il questionario ci consente di indagare il diverso utilizzo associato a questo strumento. In particolare il Bancomat è prevalentemente utilizzato come strumento per prelevare contanti (98% degli utilizzatori), quindi come strumento di pagamento per l'acquisto di beni, 77% ed infine come strumento di pagamento per l'acquisto di servizi come pedaggi autostradali, ricariche telefoniche ecc... (29% degli utilizzatori).
- Le carte ricaricabili, con e senza IBAN sono utilizzate da quasi un migrante su tre (30% del campione), confermando un'ampia diffusione dello strumento. Un dato interessante riguarda l'utilizzatore finale della carta: nel 75% c'è coincidenza fra titolare e utilizzatore, nel 24% dei casi si rileva un uso promiscuo fra titolare e altre persone, in maggioranza familiari e nell'1,3% dei casi invece la carta è stata spedita nel Paese di origine (pratica che sembra ridimensionarsi rispetto al passato, nel 2012 la percentuale di questi casi era del 4%), venendo di fatto utilizzata come strumento di trasferimento del denaro.
- L'utilizzo della carta di credito rimanda ad un grado di evoluzione maggiore, in quanto alla funzione di strumento di pagamento affianca la componente di accesso al credito che presuppone una valutazione di affidabilità da parte dell'emittente. Il 27% dei titolari di conto corrente del campione possiede questo strumento, un dato significativo, rispetto al quale abbiamo indagato le motivazioni sottostanti a chi non possiede questo strumento (*Grafico 75*). Si scoprono così ulteriori spazi di ampliamento nella diffusione sia rispetto a chi ha dichiarato un interesse verso il suo utilizzo e sia rispetto alla possibilità di una maggiore accessibilità in termini di costi.

Un approfondimento specifico è stato dedicato a due prodotti che riguardano la sfera del risparmio e della protezione del rischio, due aspetti che si stanno rilevando sempre più rilevanti in relazione ad una popolazione che sta evidenziando elementi di crescente stabilizzazione. Abbiamo infatti più volte avuto modo di evidenziare come il migrante si caratterizzi per una propensione al risparmio elevata e per una sua allocazione che si distribuisce su due direttrici fondamentali, il tempo e lo spazio, in risposta ad una molteplicità di variabili interconnesse, fra cui il progetto migratorio proprio e della propria famiglia, il legame con il Paese di origine, le diverse opportunità di investimento e di allocazione del risparmio che si prospettano fra l'Italia e il Paese di origine. Si tratta di dinamiche all'interno delle quali le indagini sul campo hanno mostrato una capacità del migrante di effettuare le proprie scelte su base razionale e il bisogno di prodotti finanziari che possano facilitarli

Grafico 75 – Motivi del non utilizzo della carta di credito



in questo processo. La possibilità di concentrare il risparmio in un unico Paese farebbe infatti la differenza per il 68% degli intervistati¹⁰⁹.

Tavola 68 – Motivi della non sottoscrizione di un prodotto di accumulo risparmio

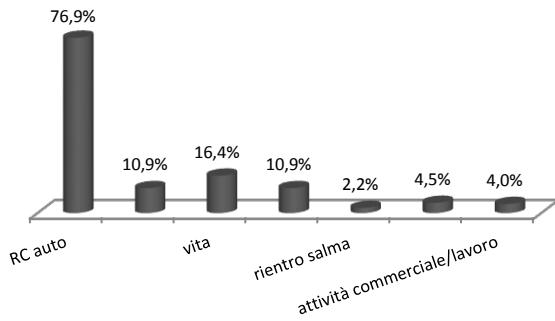
Non conoscenza	64,5%
Non convenienza	27,1%
Sfiducia	8,5%

I prodotti di accumulo risparmio possono costituire un’alternativa in grado di unire una progettualità futura (legando l’accumulo del risparmio ad un obiettivo o ad un progetto: istruzione, imprenditoria, ecc..), ad una accumulazione “protetta” e graduale del risparmio, svolgendo un ruolo educativo verso una corretta gestione dello stesso. L’indagine mostra ancora una sostanziale debolezza nella diffusione di questi prodotti fra la popolazione immigrata. Solo il 7% del campione dichiara infatti di aver sottoscritto un prodotto di questo tipo e fra i motivi della non utilizzazione, quello maggiormente diffuso riguarda la non conoscenza di questa tipologia di prodotti (64% -Tavola 68). Rispetto al 2012 si evidenzia un lieve incremento nella loro diffusione, pari ad un punto percentuale. Nonostante questo dato positivo e tenuto conto degli effetti della crisi sulla capacità di risparmio dei migranti, si sottolinea un’opportunità importante di intervento da parte degli *stakeholder* del processo di inclusione finanziaria, in relazione ad un prodotto che, se opportunamente adattato alle caratteristiche e alle esigenze di un segmento di clientela immigrata (in primo luogo legato alla flessibilità delle condizioni), può rilevarsi essere uno strumento fondamentale di inclusione finanziaria e di *asset building*, con benefici in termini di maggiore stabilità finanziaria per gli utenti finali e per il sistema finanziario stesso.

Strettamente connesso al processo di accumulazione del risparmio e riduzione della vulnerabilità finanziaria è il tema riguardante la riduzione del rischio associato al ricorso a prodotti assicurativi. Le assicurazioni, nelle diverse forme tecniche, possono svolgere un ruolo fondamentale per ridurre i rischi associati ad eventi imprevisti, che possono avere un impatto determinante per chi si trova in una situazione di maggiore precarietà finanziaria, e possono favorire e proteggere forme di accumulazione del risparmio.

Il migrante, soprattutto nelle prime fasi del percorso migratorio si caratterizza per una avversione al rischio molto ridotta, strettamente connessa alla scelta stessa di emigrare. I dati e le indagini qualitative realizzate in questi anni¹¹⁰ hanno però mostrato come, con il progredire del processo di integrazione e di stabilizzazione nel nostro Paese e in modo particolare con la creazione o il ricongiungimento di un nucleo familiare, l’atteggiamento verso il rischio cambia notevolmente. *“Tutto ciò che abbiamo fatto è per i nostri figli, non possiamo permetterci di perderlo”* è la frase ricorrente che i migranti di diverse nazionalità hanno riportato durante gli incontri di formazione e i *focus groups* dedicati al tema delle assicurazioni. L’attenzione verso i prodotti assicurativi sembra quindi coinvolgere il segmento migranti soprattutto in una fase avanzata del processo di stabilizzazione.

Grafico 76 – Tipologia assicurazioni sottoscritte – incidenza su assicurati



Si tratta di un fenomeno nuovo, rispetto al quale gli operatori del settore finanziario possono cogliere le potenzialità sia attraverso una corretta informazione ed educazione al rischio e sia attraverso strategie di offerta specifiche. I dati rilevati presso il settore bancario hanno già messo in evidenza questa vivacità¹¹¹. Guardando il fenomeno dal lato della domanda emerge come il 35% del campione sia titolare di una polizza assicurativa. In prevalenza si tratta di polizze RC auto (77% - *Grafico 76*), per la natura obbligatoria, ma non sono trascurabili le percentuali relative all’incidenza delle altre tipologie, come il ramo vita o il ramo salute/danni. Per quanto riguarda i canali distributivi utilizzati, il principale è rappresentato dalle agenzie delle società di assicurazione (67% delle polizze, su cui pesa il dato relativo alle polizze RC auto). La propria banca di riferimento rappresenta il canale utilizzato per circa un quarto delle polizze, mentre residuale, anche se non trascurabile (5%) è il ruolo delle asso-

Si tratta di un fenomeno nuovo, rispetto al quale gli operatori del settore finanziario possono cogliere le potenzialità sia attraverso una corretta informazione ed educazione al rischio e sia attraverso strategie di offerta specifiche. I dati rilevati presso il settore bancario hanno già messo in evidenza questa vivacità¹¹¹. Guardando il fenomeno dal lato della domanda emerge come il 35% del campione sia titolare di una polizza assicurativa. In prevalenza si tratta di polizze RC auto (77% - *Grafico 76*), per la natura obbligatoria, ma non sono trascurabili le percentuali relative all’incidenza delle altre tipologie, come il ramo vita o il ramo salute/danni. Per quanto riguarda i canali distributivi utilizzati, il principale è rappresentato dalle agenzie delle società di assicurazione (67% delle polizze, su cui pesa il dato relativo alle polizze RC auto). La propria banca di riferimento rappresenta il canale utilizzato per circa un quarto delle polizze, mentre residuale, anche se non trascurabile (5%) è il ruolo delle asso-

¹⁰⁹ Si veda l’approfondimento contenuto nel *Capitolo 5.5, Un focus su una quota del risparmio: le rimesse*.

¹¹⁰ Un approfondimento circa il rapporto fra cittadini immigrati e assicurazioni è contenuto nel *Capitolo 5 del Secondo Rapporto dell’Osservatorio sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia* (2013).

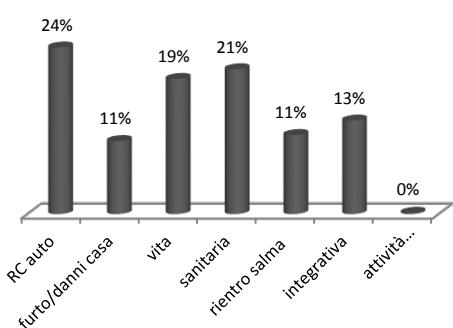
¹¹¹ Che ricomprende banche e BancoPosta e contenuta nel *Capitolo 4*.

ciazioni, che possono rappresentare un veicolo importante per informazioni ed educazione e in alcuni casi anche per la diffusione stessa delle polizze (attraverso la stipula di convenzioni ad hoc, come è il caso di polizze per il rientro della salma o per attività legate all'associazione).

Se verifichiamo l'ipotesi di una correlazione positiva fra l'esistenza di un nucleo familiare in Italia e l'incidenza dei prodotti assicurativi (*Tavola 69*), emerge come effettivamente la presenza in Italia di un coniuge o di uno o più figli, costituisca una variabile significativa che porta l'incidenza dei prodotti assicurativi a percentuali elevate, ben al di sopra della media del campione. Non sembra avere invece rilevanza la presenza di familiari come genitori e fratelli che condividono il rischio associato alla migrazione.

Tavola 69 – Incidenza prodotti assicurativi per composizione del nucleo familiare		
Partner	1 o più figli	Genitori-fratelli
46%	46%	32%

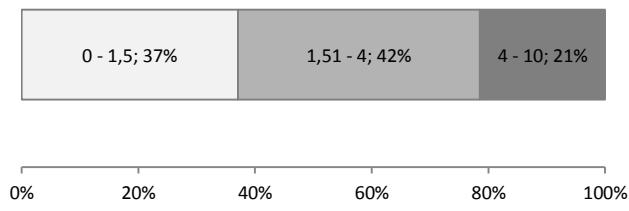
Grafico 77 – Interesse futuro per tipologia di assicurazioni – percentuali sul campione



Un ultimo dato di natura prospettica riguarda coloro che guardano con interesse i prodotti assicurativi per il futuro. Il dato, disaggregato per tipologia di assicurazioni (*Grafico 77*), evidenzia una percentuale significativa di migranti che guarda con interesse particolare al ramo vita e al ramo salute, ma che mostra interesse anche verso prodotti più evoluti di accumulo e protezione del risparmio

Costruzione di un profilo di inclusione finanziaria

Grafico 78 – Indice di maturità finanziaria 2014 – composizione %ale campione per cluster



Il complesso sistema di indicatori analizzati può consentire la costruzione di un Indice sintetico in grado di tratteggiare i diversi profili di inclusione finanziaria che possono essere affiancati alle diverse fasi del percorso di integrazione in precedenza descritte (*Grafico 62*). Attraverso la combinazione dei due macro-indicatori: "Indice di familiarità" e "Indice di utilizzo" è possibile costruire¹¹² l'Indice di maturità finanziaria, che assume valori compresi fra un minimo di 0, corrispondente ad un soggetto completamente estraneo al sistema finanziario, e un massimo di 10

che caratterizza un profilo particolarmente evoluto. Raggruppando per cluster i valori assunti dall'indice (*Grafico 78*) è possibile identificare tre profili di inclusione finanziaria:

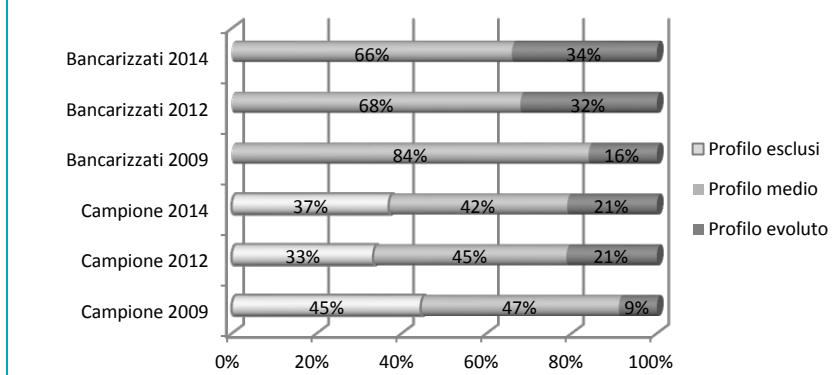
- il '**profilo escluso**': identifica la categoria dei soggetti finanziariamente esclusi o di coloro che hanno un livello di inclusione finanziaria molto basso, che non va oltre il conto corrente o uno strumento di pagamento. Un profilo che, per sua natura, racchiude una molteplicità di motivazioni e ostacoli che richiedono risposte diversificate e adeguate
- il '**profilo medio**', caratterizzato dal ricorso a strumenti finanziari che rispondono ad esigenze molto semplici e da un generale sottoutilizzo dei prodotti e servizi bancari. Corrisponde alla maggioranza del campione (42%) e della clientela delle istituzioni bancarie italiane all'interno di quello che comunemente viene definito profilo *mass-market*
- il '**profilo evoluto**' che corrisponde ad un rapporto che potremmo definire più "maturo". Si tratta di individui che hanno un'elevata familiarità con il sistema bancario 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 di una fascia di clienti nei confronti dei quali le strategie di offerta dovranno sicuramente tener conto di avere di fronte soggetti con esigenze specifiche più mature e in grado di dialogare con il sistema bancario.

¹¹² Si veda la Nota metodologica.

L'evoluzione di questi profili nel tempo (*Grafico 79*) fornisce importanti indicazioni per meglio comprendere le direttive su cui si sta sviluppando il processo di inclusione finanziaria dei cittadini immigrati. Il quadro che emerge non è altro che la sintesi di tutti gli indicatori e le considerazioni fatte sino ad ora, commentando la molteplicità dei dati raccolti ed elaborati sia presso le istituzioni finanziarie che presso i migranti stessi. Il grafico mostra la distribuzione percentuale dei diversi profili sia rispetto ai tre campioni complessivi

riferiti alle tre rilevazioni (2009, 2012 e 2014) e sia rispetto al solo sottocampione di chi possiede un conto corrente. La prima indicazione rilevante riguarda il peso del profilo evoluto che passa dal 16% dei correntisti nel 2009 al 34% del 2014. In cinque anni, cioè, il numero di correntisti che si caratterizzano per un profilo evoluto nel rapporto con la banca e per l'utilizzo di una molteplicità di prodotti e servizi finanziari, più che raddoppia. Il cliente immigrato conferma quindi, da un lato elementi di crescita rapida, a cui dal punto di vista microeconomico corrispondono livelli crescenti di redditività, dall'altro mostra chiaramente profili di inclusione finanziaria, e quindi economica e sociale, crescenti. Un processo che è proseguito anche in un contesto fortemente segnato dalla crisi economica (il profilo evoluto passa infatti dal 32% dei correntisti del 2012 al 34% del 2014), confermando la presenza di un segmento ormai consolidato nell'universo più ampio della popolazione immigrata presente sul nostro territorio. Un secondo elemento che emerge dall'analisi dei dati, in chiave prospettica, riguarda il peso dei soggetti esclusi che, dopo la contrazione significativa rilevata nel 2012, subisce un lieve incremento nel 2014, passando dal 33% del campione al 37% del 2014. Un dato che rileva la necessità di mantenere alto il livello di attenzione rispetto ai temi dell'inclusione finanziaria e il rischio di creare forme di esclusione che possono scaturire in forme "croniche", se non opportunamente supportate da iniziative e azioni adeguate che sempre più, dato il mutato contesto in cui si sviluppa il rapporto fra cittadini immigrati e sistema economico-finanziario, richiedono azioni di sistema.

Grafico 79 – Profili finanziari campione – evoluzione 2009-2014 su campione e su bancazzati



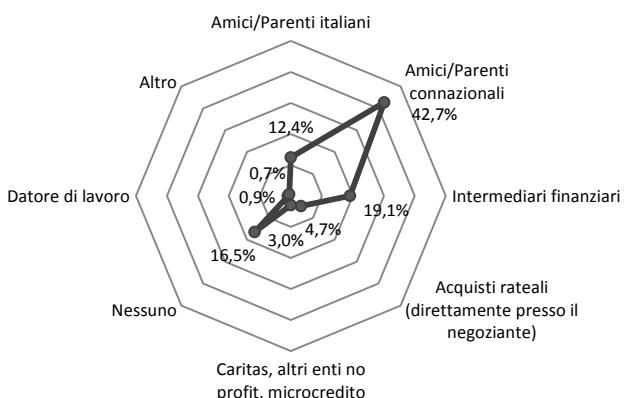
BOX 3– CARTA D'IDENTITÀ DEL PROFILO EVOLUTO

Chi è	<p>Le caratteristiche di <u>genere</u> e <u>nazionalità</u> non sembrano contraddistinguere il profilo evoluto dal campione nel suo complesso. Per quanto riguarda la variabile di genere c'è una lieve preminenza maschile (59% rispetto al 52% del campione). Mentre la nazionalità si conferma una variabile che non ha alcuna correlazione con il profilo finanziario: dal confronto dei dati non emergono scostamenti significativi se non per la comunità Ecuadoriana e quella Ucraina con effetti di segno opposto.</p> <p>Sono altre variabili a caratterizzare maggiormente il profilo finanziariamente evoluto e in particolare:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <u>età anagrafica</u>: 40 anni (valore medio) [37 per il campione] ▪ <u>anni vissuti in Italia</u>: 14 (valore medio) [11 per il campione] ▪ <u>livello di istruzione</u>: il 35% possiede una laurea o un titolo post-laurea e il 46% ha un diploma di scuola superiore ▪ <u>situazione familiare</u>: il 76% è sposato o convive [62 per il campione], nel 75% dei casi il partner vive in Italia e nel 61% dei casi anche i figli vivono in Italia 	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Nazionalità</th><th>Peso nel profilo evoluto</th><th>Peso nel campione</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Bangladesh</td><td>9,6%</td><td>10,6%</td></tr> <tr> <td>Cina</td><td>10,0%</td><td>10,7%</td></tr> <tr> <td>Ecuador</td><td>12,1%</td><td>8,3%</td></tr> <tr> <td>Egitto</td><td>13,0%</td><td>10,3%</td></tr> <tr> <td>Filippine</td><td>9,6%</td><td>11,6%</td></tr> <tr> <td>Marocco</td><td>6,3%</td><td>6,9%</td></tr> <tr> <td>Perù</td><td>9,6%</td><td>9,7%</td></tr> <tr> <td>Romania</td><td>16,7%</td><td>14,1%</td></tr> <tr> <td>Senegal</td><td>7,5%</td><td>7,7%</td></tr> <tr> <td>Ucraina</td><td>5,4%</td><td>10,0%</td></tr> </tbody> </table>	Nazionalità	Peso nel profilo evoluto	Peso nel campione	Bangladesh	9,6%	10,6%	Cina	10,0%	10,7%	Ecuador	12,1%	8,3%	Egitto	13,0%	10,3%	Filippine	9,6%	11,6%	Marocco	6,3%	6,9%	Perù	9,6%	9,7%	Romania	16,7%	14,1%	Senegal	7,5%	7,7%	Ucraina	5,4%	10,0%
Nazionalità	Peso nel profilo evoluto	Peso nel campione																																	
Bangladesh	9,6%	10,6%																																	
Cina	10,0%	10,7%																																	
Ecuador	12,1%	8,3%																																	
Egitto	13,0%	10,3%																																	
Filippine	9,6%	11,6%																																	
Marocco	6,3%	6,9%																																	
Perù	9,6%	9,7%																																	
Romania	16,7%	14,1%																																	
Senegal	7,5%	7,7%																																	
Ucraina	5,4%	10,0%																																	
Cosa fa	<p>Sotto il <u>profilo dell'impiego</u>, si tratta in prevalenza di lavoratori a tempo indeterminato (42%) o di imprenditori – libero professionisti (25%) e solo nel 24% dei casi hanno una posizione lavorativa non stabile (al momento dell'indagine).</p> <p>I <u>settori</u> in cui sono maggiormente impegnati sono quelli del commercio (24%) della ristorazione (17%) dei</p>																																		

	<p>servizi alle famiglie (13%) e dell'industria (11%).</p> <p>Il 18% dedicano parte del proprio <u>tempo libero</u> alla formazione, mentre il 73% svolgono una qualche attività di volontariato all'interno di associazioni etniche o di natura religiosa (sono escluse le attività di culto).</p>
Caratteristiche economico-finanziarie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <u>Reddito medio annuo</u>: 16.500€ [11.475€ campione] ▪ <u>Proprietà abitazione</u>: 31% [13% campione] ▪ <u>Allocazione reddito</u>: 72% spese in Italia [69% campione], 16% risparmio in Italia [15% campione], 12% rimesse [16% campione]. ▪ <u>Più di un c/c presso banche diverse o banca + BancoPosta</u>: 9,2% [4,7% campione] ▪ <u>Destinazione del risparmio in Italia</u>: deposito in banca/Poste 69% [64% campione], investimenti finanziari 6% [2% campione], prestiti informali 9% [7% campione], in casa 15% [27% campione] ▪ <u>Prodotti di accumulo risparmio</u>: il 22% ha sottoscritto un prodotto di accumulo risparmio [7% campione], solo il 32% non li conosce [60% campione] ▪ <u>Assicurazioni</u>: il 78% ha acquistato un prodotto assicurativo [35% campione], di cui il 61% ha sottoscritto un'assicurazione diversa dall'RC auto [50% campione]

5.9 L'Accesso al credito

Grafico 8o – Canali di accesso al credito



L'accesso al credito costituisce indubbiamente un fattore che presenta aspetti rilevanti sia di potenzialità che di criticità nel processo di integrazione. Nelle prime fasi di arrivo, così come per chi intende stabilirsi in un territorio, la disponibilità di risorse aggiuntive sia per far fronte alle necessità ordinarie e sia per investimenti di medio-lungo termine (casa, istruzione ecc..) diviene strutturalmente un supporto necessario. Il migrante in entrambi queste fasi si caratterizza infatti per un'assenza di una storia creditizia, di un patrimonio e di una rete solida di relazioni sociali

su cui fare affidamento e per una maggiore precarietà e vulnerabilità economico-finanziaria. Allo stesso tempo il credito può esporre a fenomeni di sovra-indebitamento rispetto alle proprie capacità reddituali, assumendo impegni che possono rilevare risvolti negativi e accrescere la vulnerabilità stessa. Un corretto accesso al credito, tenuto conto delle caratterizzazioni che il cittadino immigrato rileva sotto il profilo finanziario, costituisce pertanto un tassello chiave nell'evoluzione del processo di inclusione finanziaria e sociale.

Un primo dato riguarda i canali a cui il migrante tradizionalmente ricorre nel caso in cui abbia necessità di risorse aggiuntive (Grafico 8o). La rete sociale di riferimento, rappresentata da amici e parenti connazionali o italiani, rappresenta la principale fonte di finanziamento a cui attingere in caso di necessità (55% dei casi).

Significativa anche la percentuale di chi dichiara di contare solo sulle risorse personali (16%). La categoria "altro" non permette di identificare una tipologia predefinita, riferendosi presumibilmente a forme di credito informale legate a formule di mutuo-aiuto all'interno della collettività (ad esempio la "rifa" sudamericana). A tal fine è stata introdotta una domanda specifica nel questionario, con l'intento di raccogliere alcune informazioni circa il ricorso a forme di credito informale. Il 29,5% del campione è ricorso a forme di credito di questo tipo durante la propria permanenza in Italia, una percentuale abbastanza significativa, che non esclude fenomeni di sfruttamento e illegalità. Il 2% del campione ha infatti dichiarato di essere stato vittima di usura nel nostro Paese.

Per quanto riguarda una fotografia complessiva del campione, il 18% ha attualmente in corso un finanziamento, mentre solo il 2% ha più di un finanziamento, dato che sembra escludere un fenomeno di sovra-

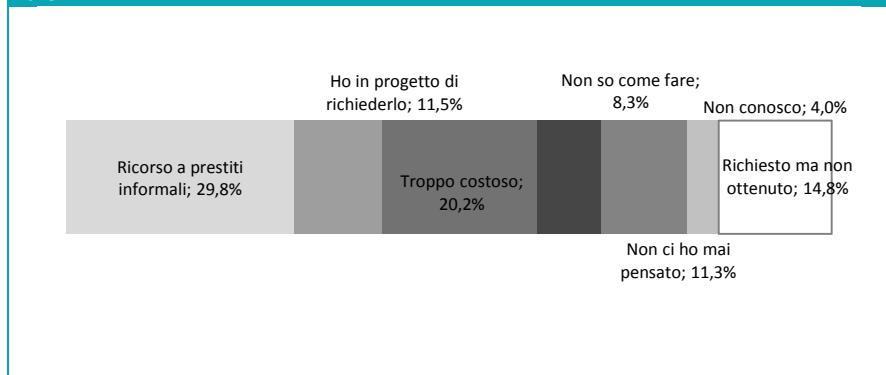
indebitamento diffuso, almeno sotto il profilo del numero di crediti in essere. Il dettaglio per nazionalità (*Tavola 70*) evidenzia alcune caratterizzazioni significative, che sembrano contraddistinguere in prevalenza le collettività sudamericane incluse nel campione (dato confermato anche dall'analisi lato offerta).

Analizzare le motivazioni per cui non si è ricorsi ad una qualche forma di finanziamento consente di raccogliere una serie di indicazioni utili circa la domanda di credito e eventuali aree di miglioramento dell'accesso al credito. Quasi la metà di coloro che non hanno alcuna forma di finanziamento (49%) dichiarano di non averne bisogno, una percentuale sostanzialmente in linea con il dato relativo al 2012 (50% del sottocampione). Esiste quindi una domanda potenziale di credito (tenendo conto dei dati illustrati in precedenza) che riguarda il 40% del segmento di popolazione immigrata. All'interno di questo sottocampione la maggioranza (il 30% - *Grafico 81*) è ricorsa alla rete parentale e amicale (indicata come credito informale, per distinguerla dai prodotti creditizi offerti da operatori specializzati), mentre l'11% ha già previsto di ricorrere nel prossimo futuro ad una qualche forma di finanziamento. Nella restante parte dei casi, poco più della metà del sottocampione (58%) il non accesso al credito è connesso a condizioni legate sia alla componente della domanda (non conoscenza o formazione, e sostenibilità) e sia alla componente offerta (costi, accessibilità).

Tavola 70 – Titolari di più di un finanziamento – dettaglio per nazionalità

Bangladesh	0,0%
Cina	1,6%
Ecuador	3,1%
Egitto	1,6%
Filippine	2,3%
Marocco	2,5%
Perù	3,5%
Romania	4,2%
Senegal	1,1%
Ucraina	0,9%
Media campione	2,1%

Grafico 81 – Motivi della non sottoscrizione di un credito relativi alla domanda potenziale



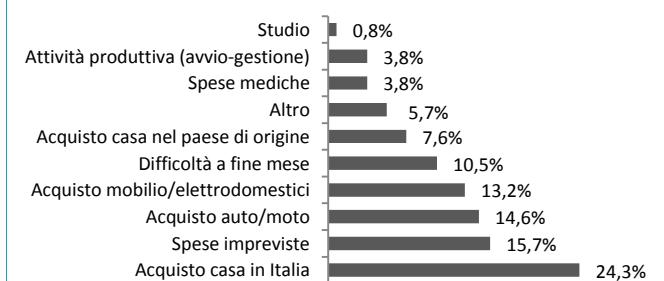
dei casi.

Sembrano quindi emergere spazi di miglioramento nell'accesso al credito, anche attraverso forme innovative come il micro-credito, che siano sostenibili per entrambe le parti coinvolte, consapevoli che per il migrante costituisce certamente una risorsa essenziale nel proprio processo di integrazione e inserimento nel tessuto economico e sociale.

Comprendere la destinazione finale del credito può fornire indicazioni per conoscere comportamenti e bisogni dal lato della domanda e orientare eventuali politiche e strategie (*Grafico 82*). L'acquisto della casa in Italia rappresenta il principale driver della domanda di credito, indice di una volontà diffusa di radicamento nel nostro Paese. Rispetto al 2012 questa percentuale ha subito una contrazione (era il 36% nel 2012), complici le mutate condizioni del contesto, la capacità dell'offerta di intercettare questa domanda (i mutui per abitazioni sono una componente del credito erogato dal sistema finanziario che ha sempre mantenuto tassi di crescita positivi in questi anni¹¹³) e un modificarsi dei bisogni e delle scelte dei migranti. A conferma di questa interpretazione, il dato relativo al bisogno di creare una riserva per far fronte alle emergenze rappresenta la seconda motivazione (16%),

Approfondendo ulteriormente l'analisi e focalizzandoci solamente su coloro a cui è stato rifiutato il credito, le principali motivazioni sono legate alla condizione economico finanziaria di partenza del richiedente, ossia un reddito insufficiente (31% dei casi) e assenza o insufficienza di garanzie (38% dei casi). Una documentazione insufficiente e problematiche legate alla residenza sono invece le cause di non accesso al credito per il 21%

Grafico 82 – Motivi della richiesta di credito



¹¹³ Si veda il Capitolo 4.1.

mentre nel 2012 riguardava solo il 10% del sottocampione (anche la motivazione legata alle difficoltà a far fronte agli impegni a fine mese rileva un incremento di 2 punti percentuali rispetto al 2012, a conferma di una percezione di maggiore precarietà). L'acquisto di beni necessari alla vita quotidiana (mezzi di trasporto e elettrodomestici) si conferma una necessità primaria, riaffermando il ruolo del credito nel supportare i processi di stabilizzazione. Rimane sostanzialmente in linea con la precedente rilevazione la percentuale di coloro che chiedono risorse per fare investimenti nel proprio Paese (prevolentemente immobiliari). Un dato che colpisce sotto due aspetti: la stabilità nel tempo, nonostante la crisi, e la dimensione non trascurabile in termini percentuali (8%). Si tratta di un'ulteriore conferma di quell'elemento caratteristico di transnazionalità nelle scelte di allocazione del risparmio del migrante che è emersa più volte nell'analisi e che forse potrebbe rappresentare un'opportunità anche per il sistema finanziario italiano, non ancora adeguatamente esplorata.

Tavola 71 – Principali canali di accesso al credito per forme tecniche			
	Mutui	Prestito personale	Acquisto rateale
Banca	89,5%	49,3%	19,7%
Banco Posta	5,8%	11,8%	6,1%
Società finanziaria	4,6%	21,1%	40,9%
Amici/parenti	0,0%	15,8%	-
Negoziante	-	2,0%	33,3%

Spostando nuovamente l'analisi verso coloro che hanno in corso un finanziamento, la *Tavola 71* fornisce un quadro dei canali utilizzati per le diverse forme tecniche indagate. La distribuzione tiene naturalmente conto delle caratteristiche tecniche e delle specificità di ciascun prodotto. Si può però evidenziare, da un lato la centralità del sistema bancario (includendo anche BancoPosta) quale interlocutore di riferimento circa l'accesso al credito, e dall'altro il ruolo delle reti amicali e parentali, naturalmente concentrato sui bisogni più immediati.

Altri dettagli tecnici riguardano dati medi relativi all'anno di emissione, la durata, l'importo e l'importo massimo finanziato per ciascuna forma tecnica (*Tavola 72*). Il 41% dei prestiti personali è stato

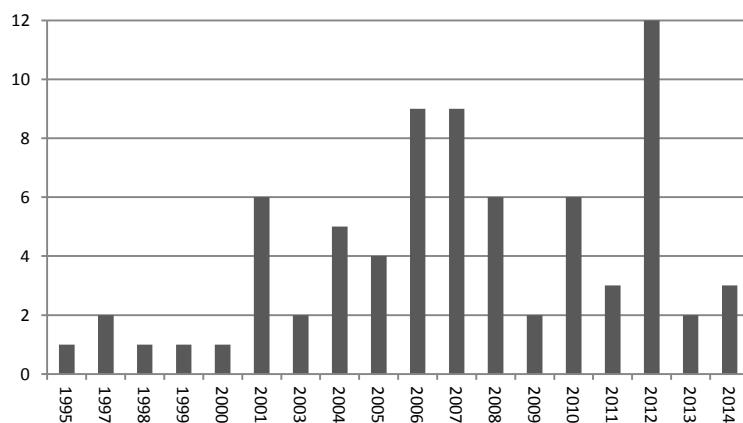
emesso dopo il 2013. Una serie di riflessioni possono essere dedotte guardando la distribuzione della frequenza dei mutui in essere, rispetto all'anno di emissione (*Grafico 83*). Con riferimento al campione osservato si conferma una maggiore concentrazione dei mutui in essere fra il 2006 e il 2007, gli anni precedenti alla crisi, ma anche una sostanziale tenuta del mercato in tutti gli anni e una nuova concentrazione di emissioni nel 2012, la più alta del periodo.

Una domanda specifica del questionario ha voluto indagare la vulnerabilità del campione in termini di regolarità nel pagamento delle rate del prestito. Si tratta di un dato di percezione, che ovviamente non è indicativo di un quadro puntuale circa le percentuali di insolvenza del segmento di popolazione immigrata, ma fornisce indicazioni utili per comprendere le strategie poste in essere per risolvere eventuali situazioni di difficoltà. Il 74% del campione dichiara di essere stato regolare nei pagamenti. Per chi invece ha avuto difficoltà nelle scadenze, per oltre la metà dei casi (54%) si è trattato di un ritardo nei pagamenti e solo nel 17% ha riguardato una rata insoluta. Negli altri casi è stato richiesto l'intervento di un amico o di un parente o è stata attivata una nuova fonte di reddito aggiuntiva (15%). Nel 10% dei casi si è proceduto alla rinegoziazione del prestito e solo in misura minoritaria, nel 3% dei casi di problematicità, la situazione di difficoltà ha portato ad un'azione esecutiva da parte dell'ente finanziatore.

Tavola 72 – Forme tecniche di credito, valori medi rilevati nel campione

Forma tecnica	Anno di emissione	Durata (anni)	Importo medio finanziato	Importo massimo finanziato
Mutui	2007	18,3	€ 110.019,19	€ 300.000
Prestito personale	2011	4,0	€ 8.823,53	€ 80.000
Acquisto rateale	2012	3,0	€ 4.693,93	€ 20.000

Grafico 83 – Distribuzione mutui rilevati per anno di sottoscrizione



5.10 Elementi di valutazione nel rapporto migranti – sistema finanziario

Il questionario contiene una serie di informazioni che ci consentono di approfondire il rapporto fra i cittadini immigrati e operatori finanziari, misurandone alcuni aspetti di percezione relativi all'accessibilità degli strumenti, al grado di soddisfazione rispetto agli elementi qualificanti la relazione e le principali direttive rispetto alle quali gli immigrati prevedono si svilupperà il rapporto con le banche nei prossimi anni.

Grafico 84 – Indice di accessibilità procedure di apertura del c/c

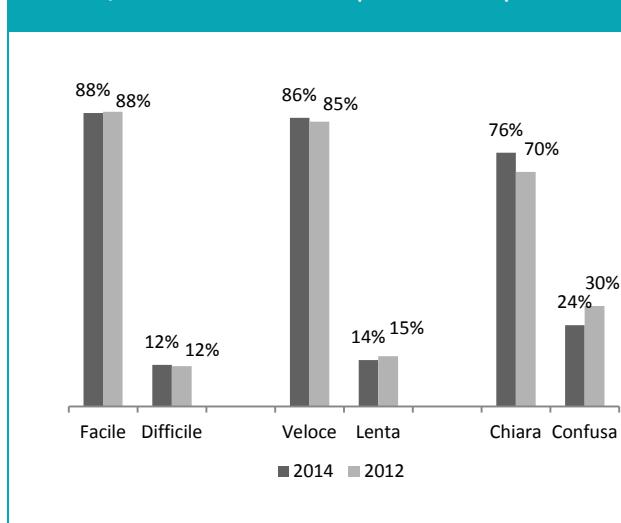
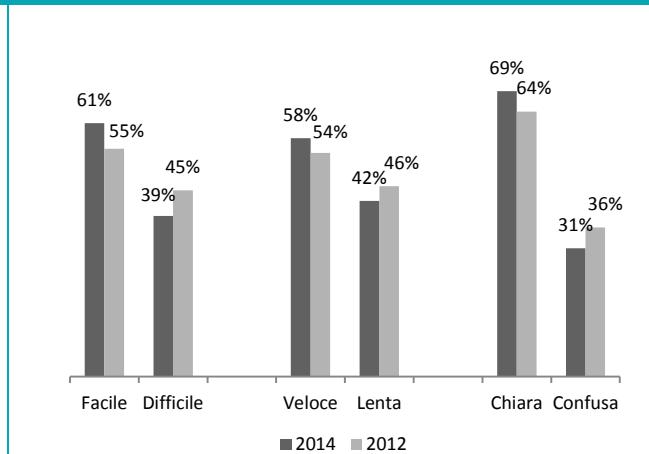


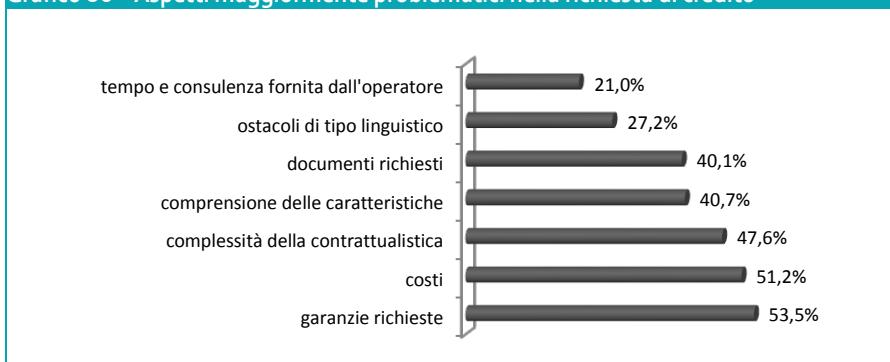
Grafico 85 -Indice di accessibilità procedure di concessione del credito



Una prima serie di indicatori riguarda il grado di accessibilità dei due principali prodotti finanziari legati al processo di inclusione finanziaria, il conto corrente e il credito (*Grafici 84 e 85*). I grafici consentono una serie di analisi e di confronti su più livelli. Rispetto alle procedure di apertura del conto corrente si evidenzia una sostanziale piena accessibilità, attraverso una prassi che appare veloce e di facile fruibilità anche da parte dei migranti. L'aspetto della chiarezza mostra aree di migliorabilità su cui influiscono certamente componenti legate alla contrattualistica e alla diversa familiarità con la lingua e il linguaggio finanziario più tecnico. Sicuramente la Direttiva Europea sui Servizi di Pagamento¹¹⁴, prevedendo l'introduzione di standard nella terminologia e nella presentazione dell'informativa al cliente, potrà sicuramente contribuire a migliorare ulteriormente anche questo aspetto. La concessione del credito è un processo maggiormente complesso per la natura stessa del prodotto, richiede la presentazione di una documentazione più ampia e un processo di valutazione e autorizzazione interno alla banca (in funzione della tipologia del credito richiesto). Non sorprende dunque l'evidenza di valori più bassi in termini di accessibilità rispetto a tutte e tre le variabili indagate. Anche in questo campo, soprattutto per forme creditizie più semplici e per importi contenuti, esistono spazi di miglioramento sui cui ciascun operatore potrà indirizzarsi in futuro.

Una seconda prospettiva di analisi riguarda invece il confronto dei valori fra l'indagine del 2012 e quella attuale. Si evidenzia infatti un miglioramento rispetto a tutte le variabili indagate e con riferimento ad entrambe le procedure. Sembra quindi che, anche rispetto alla clientela immigrata, gli investimenti che il sistema finanziario sta ponendo in essere rispetto alle procedure di apertura del conto

Grafico 86 – Aspetti maggiormente problematici nella richiesta di credito



¹¹⁴ Directive 2014/92/EU of the European Parliament and of the Council of 23 July 2014 on the comparability of fees related to payment accounts, payment account switching and access to payment accounts.

corrente e di accesso al credito, stiano mostrando un effetto positivo anche in termini di percezione da parte della clientela immigrata. Indubbiamente influisce anche una maggiore familiarità della clientela immigrata rispetto a prodotti e procedure.

È inoltre possibile identificare gli aspetti rilevati dai migranti come maggiormente problematici rispetto al processo di concessione del finanziamento in essere (*Grafico 86*). Al di là delle condizioni economico-finanziarie legate al finanziamento (costi e garanzie), sono gli aspetti legati ad una corretta comprensione delle caratteristiche e della contrattualistica che sembrano richiedere una maggiore attenzione da parte degli intermediari finanziari. Si tratta di aspetti strettamente legati al diverso grado di educazione finanziaria e familiarità con il sistema finanziario e a ostacoli di natura linguistica, che pesano ancora per oltre un quarto dei destinatari di un prodotto di finanziamento. L'indagine fa emergere anche in questo campo la richiesta di un interlocutore che possa accompagnare il migrante, che esprime un bisogno di rafforzare la relazione banca-cliente.

Alcuni indicatori specifici ci permettono invece di valutare il grado di soddisfazione del rapporto immigrato-banca sotto diversi profili, particolarmente utili non tanto per il valore in sé, quanto per identificare percezioni e aspettative che fanno emergere aree di miglioramento nel rapporto con un segmento di clientela caratterizzato da esigenze specifiche.

Un primo indicatore sintetico misura il grado di soddisfazione complessivo rispetto al livello di corrispondenza fra prodotti e servizi offerti dall'operatore bancario e i propri bisogni (*Grafico 87*). Espresso in una scala di valori che va da un minimo di 1, a cui corrisponde un'insoddisfazione, ad un massimo di 4, che esprime un livello di soddisfazione massima, la distribuzione dei valori sembra mostrare una sostanziale corrispondenza fra bisogni e servizi e prodotti offerti in oltre la metà del campione (56%). A fronte di questo dato esiste però un'area di Parziale (*Valore 2*) o sostanziale (*Valore 1*) miglioramento nel rapporto fra operatore finanziario e cliente migrante, che richiede di essere attenzionata, tenendo in considerazione che, in chiave evolutiva, quest'area subisce un incremento rispetto alla rilevazione del 2012.

Un'altra serie di indicatori identifica invece il grado di soddisfazione rispetto agli elementi caratterizzanti il rapporto con l'intermediario finanziario, che vanno da aspetti di natura prettamente relazionali, a componenti più operative legate all'offerta, all'interno di un *range* di valori binario (molto o poco). Le variabili su cui è stata chiesta una valutazione da parte del migrante richiamano quelle indagate come principali *drivers* nel rapporto fra banca e immigrato (*Grafico 70 – Capitolo 5.8*), consentendo così di identificare le aree di maggior interesse non ancora completamente soddisfatte.

Grafico 87 – Valutazione corrispondenza fra bisogni e servizi e prodotti offerti (valori da 1-min a 4-max)



Grafico 88 – Grado di soddisfazione per drivers principali (valore molto) – Confronto 2012-2014

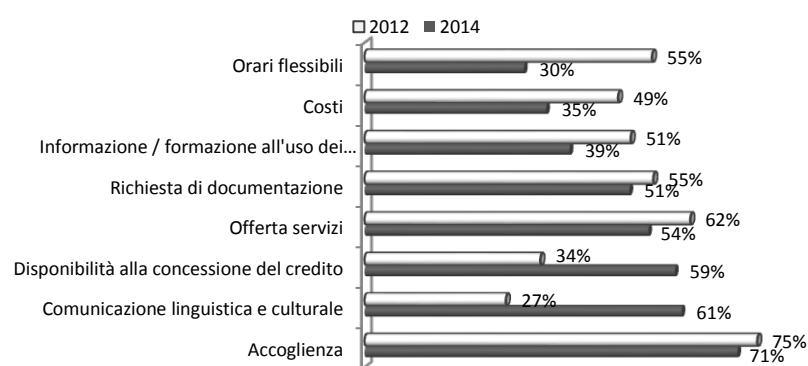
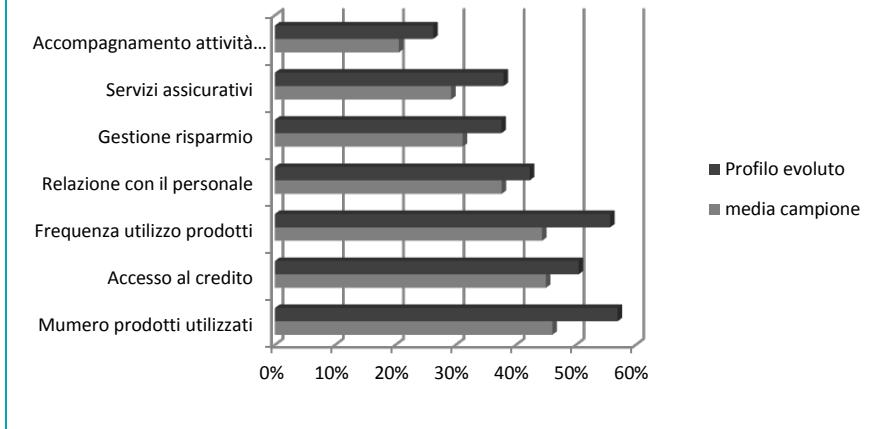


Grafico 88 fornisce un dettaglio della percezione relativamente al valore positivo (molto), specularmente è possibile dedurre il corrispondente valore "poco". Il grado di soddisfazione è elevato per più della metà del campione sia per quanto riguarda l'offerta di prodotti e servizi (incluso l'accesso al credito) e sia per quanto riguarda l'accoglienza (inclusa la comunicazione in lingua che è la variabile che ha registrato il maggiore incremento fra le due rilevazioni). Dati che confermano gli investimenti e lo sforzo che il sistema bancario ha realizzato in questi anni per rispondere alle esigenze di una clientela nuova, e che ha anticipato alcuni elementi di maggiore precarietà che le nuove condizioni economiche e sociali del Paese hanno esteso ad una fetta signifi-

cattiva della popolazione italiana. Si evidenziano invece spazi di miglioramento rispetto in particolare a tre aree, che corrispondono anche a *drivers* ritenuti dai migranti come importanti nel rapporto con la banca: la disponibilità di prodotti adeguati ad una clientela caratterizzata da redditi bassi (che trova nei costi l'indicatore principale), una maggiore accessibilità in termini di orari compatibili con tempi e ritmi dettati dal lavoro (esigenza che si fa più pressante rispetto al 2012) e un investimento maggiore in termini di informazione e formazione e quindi anche di servizi consulenziali. Una fotografia che mostra come i bisogni e le aspettative tendano a modificarsi nel tempo e nell'evolversi della relazione banca-cliente immigrato e che possono dare indicazioni circa aree di maggiore interesse verso cui orientarsi nell'ottica del rafforzamento di questa relazione e del processo di inclusione finanziaria.

Da un punto di vista prospettico le direttive principali rispetto alle quali i migranti intervistati prevedono si svilupperà il rapporto con la propria banca in futuro (*Grafico 89*), sembrano indicare con chiarezza un sempre maggior utilizzo dei servizi e dei prodotti bancari, sia in termini di numerosità e sia in termini di frequenza di utilizzo, accompagnati da una relazione che, nelle aspettative, vorrebbe essere più stabile e frequente. Il credito rimane un bisogno centrale, ma anche prodotti e servizi più evoluti, come i prodotti assicurativi o di gestione del risparmio, assumono una valenza significativa, così come l'esigenza di un intermediario in grado di accompagnarli in attività di investimento all'estero. Solo il 27,6% degli intervistati ritiene che il rapporto con la propria banca non subirà alcuna modifica. Il *Grafico 89* evidenzia poi un dettaglio delle risposte fornite all'interno del solo sottocampione corrispondente al profilo evoluto, rispetto al campione complessivo. Il profilo evoluto si contraddistingue per una percentuale superiore con riferimento a tutti i principali *drivers* indagati, a conferma di una vivacità strutturale di questo segmento di clientela.

Grafico 89 – Principali drivers dell'evoluzione del rapporto con la propria banca nei prossimi tre anni



BOX 4 – LA FINANZA ISLAMICA

I temi legati alla finanza islamica stanno sempre più interessando il dibattito anche a livello nazionale. Da più parti si evidenzia da una lato come i principi di finanza islamica possano rappresentare un contributo allo sviluppo di una finanza etica, e dall'altro come la dimensione sempre più significativa, anche in Italia, di una comunità musulmana, rappresenti un bacino ampio in cui emerge in modo crescente un'attenzione ai fattori religiosi, anche in campo finanziario. Secondo le previsioni del rapporto di *Ernst & Young*, nei prossimi cinque anni la finanza islamica crescerà a livello mondiale ad un tasso medio annuale del 20%.

I principi economici religiosi su cui si basa la Finanza Islamica sono riassumibili in cinque punti¹¹⁵:

- *Riba*: divieto di pagamento di interessi legati al fattore temporale, frutto di una semplice rendita finanziaria non correlata ad un'attività reale con un determinato livello di rischio
- *Gharar*: divieto di stipulare contratti che prevedano irragionevole incertezza o ambiguità
- *Maysir*: divieto di speculazione
- *Haram*: attività economiche proibite dal Corano, come ad esempio la distribuzione/produzione di alcol, tabacco, armi, carne suina, pornografia, gioco d'azzardo, verso Halal (consentito)
- *Zakāt*: la tassa islamica

In Europa si stanno sviluppando le prime esperienze in tema di finanza islamica, prevalentemente legate ai grandi capitali provenienti da investitori di area islamica; solo la Gran Bretagna sembra aver imboccato la strada dello sviluppo di prodotti *retail* compatibili con i principi della *Shari'a*.

In Italia il dibattito è ancora agli inizi e un contributo importante potrebbe venire proprio da uno studio circa l'esistenza di una domanda potenziale fra la popolazione immigrata di religione islamica.

¹¹⁵ Non rientra negli obiettivi di questo rapporto un approfondimento specifico sulla finanza islamica, per maggiori informazioni è possibile consultare l'Osservatorio sulla Finanza Islamica, promosso dall'Università di Torino <http://www.ercif.org/>.

A tal fine l'indagine campionaria dell'Osservatorio può fornire alcune prime, seppur parziali indicazioni, non prevedendo un approfondimento specifico, ma inglobando il tema dell'attenzione ai fattori religiosi all'interno di tre domande, riguardanti le determinanti del rapporto con la banca, la valutazione del grado di soddisfazione e possibili aree di miglioramento nel rapporto con le istituzioni finanziarie.

Restringendo il campo dell'analisi alle quattro nazionalità principali di religione prevalentemente islamica presenti sul nostro territorio e ricomprese nel campione, siamo in grado di fornire una prima fotografia sintetica del fenomeno *Tavola 73*.

Tavola 73 – Dettaglio incidenza fattori religiosi su tre variabili indagate per quattro nazionalità a prevalenza islamica.

Nazionalità	Fattore religioso come determinante nel rapporto con l'istituzione finanziaria (MOLTO)	Grado di soddisfazione in relazione ai fattori religiosi nel rapporto con le istituzioni finanziarie (MOLTO)	Attenzione ai fattori religiosi come area di miglioramento nel rapporto con le istituzioni finanziarie
Bangladesh	34%	40%	5%
Egitto	45%	36%	6%
Marocco	54%	23%	14%
Senegal	24%	15%	4%
Media Campione	24%	35%	2%

I dati fanno emergere una effettiva maggiore sensibilità rispetto a questa variabile rispetto alle nazionalità rilevate, anche se non sembra segnalarsi un'indicazione univoca e omogenea. Se il fattore religioso appare come rilevante nel rapporto con le istituzioni finanziarie, in modo particolare per le nazionalità egiziane e marocchine, le stesse che richiedono una maggiore attenzione anche rispetto al futuro, il grado di soddisfazione appare inferiore, rispetto ai temi religiosi, in modo particolare per Marocco e Senegal, mentre è nella media per la collettività egiziana.

Il quadro complessivo, che emerge dall'analisi, sembra quindi confermare una maggiore sensibilità rispetto ai temi religiosi, ma anche una non piena consapevolezza presso i migranti residenti in Italia. Alcuni elementi possono contribuire a spiegare queste prime indicazioni: la recente diffusione della finanza islamica (che nasce solo nel 2009), a fronte di una migrazione in Italia più datata, l'assenza di un'offerta di prodotti *Shari'a compliant* sul nostro territorio e una volontà di integrarsi anche da un punto di vista finanziario.

Si tratta ad ogni modo di un tema nuovo, che può rappresentare un'opportunità ulteriore di integrazione e di inclusione finanziaria, ma che richiede ancora di essere approfondito e conosciuto.

6. Un'analisi empirica del profilo dei migranti che lavorano "in nero" in Italia

a cura di *Marco Zupi*

Il rapporto dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia, curato dal CeSPI offre, con regolarità nel tempo, un'analisi descrittiva dei risultati dell'indagine sui comportamenti e bisogni finanziari dei migranti. Per quanto riguarda l'indagine statistica del 2014, con rilevazioni condotte a dicembre e che fa seguito a quelle del 2009 e del 2012, si tratta di una banca dati composta dalle risposte di 1.212 intervistati a questionari strutturati (circa 80 domande a risposta multipla) validati.

Alla luce delle indicazioni derivanti da una specifica rassegna della letteratura scientifica, in particolare italiana, condotta sul tema del contributo dei migranti all'economia sommersa e con indicazioni per l'adozione di metodi di stima diretta¹¹⁶, l'analisi empirica che segue si focalizza sulle specificità che caratterizzano quanti, all'interno del campione oggetto dell'indagine statistica del 2014, hanno dichiarato di lavorare prevalentemente "in nero".

Si tratta, ovviamente, di una definizione ampia e ambigua, cui non corrisponde una fattispecie circoscritta di lavoro. Vi rientrano, infatti:

- tutte le diverse forme d'irregolarità parziale (il cosiddetto lavoro grigio), in genere connesse alla volontà di evadere o eludere le imposte, i costi sociali e gli oneri burocratici, attraverso la pratica della retribuzione fuori busta o all'utilizzo irregolare di contratti di prestazione d'opera
- tutte le attività legali svolte con bassi livelli di organizzazione, rapporti di lavoro basati su occupazione occasionale, in contrapposizione ai contratti formali, che sfuggono al fisco (la cosiddetta economia sommersa)
- tutte le attività di produzione di beni e servizi la cui vendita, distribuzione o possesso sono proibite dalla legge, sia quelle attività che, pur essendo legali, sono svolte da operatori non autorizzati (le cosiddette attività illegali)¹¹⁷.

Trattandosi di lavoratori regolari e tenuto conto dell'ampia diffusione del fenomeno del lavoro grigio in Italia, ci si può limitare a ipotizzare che tanto il lavoro grigio quanto l'economia sommersa siano rappresentati in

¹¹⁶ S. Hassan, (2015), "Rassegna della letteratura sul contributo dei migranti all'economia sommersa e indicazioni per l'adozione di metodi di stima diretta", in M. Zupi (a cura di) (2015), *Il contributo economico dei migranti che lavorano "in nero". Rassegna della letteratura e analisi empirica a Milano, Roma e Napoli*, CeSPI, Roma.

¹¹⁷ Gruppo di lavoro "Economia non osservata e flussi finanziari" (2011), *Rapporto finale sull'attività*, Ministero dell'Economia e delle Finanze, Roma.

modo significativo nel campione. Alcune verifiche, incrociando i dati, permettono di considerare attendibile l'ipotesi, ma non è possibile giungere a conclusioni di evidenza certa.

Il presente lavoro è strutturato in quattro paragrafi: il *paragrafo 6.1* presenta un'analisi descrittiva del profilo che caratterizza i migranti lavoratori in nero che risultano tali nell'indagine campionaria del dicembre 2014; il *paragrafo 6.2* illustra il modello econometrico adottato presentando i risultati generali dell'applicazione con le relative stime; il *paragrafo 6.3* mostra alcune evidenze di rilievo in relazione alle conseguenze economico-finanziarie del lavoro in nero; infine il *paragrafo 6.4* riassume brevemente alcune considerazioni conclusive che si possono trarre.

6.1 L'analisi descrittiva del profilo di coloro che lavorano in nero

In particolare, il database a disposizione permette di distinguere i migranti regolari intervistati in base alla posizione lavorativa:

1. contratto a tempo indeterminato;
2. contratto a tempo determinato;
3. contratto a progetto/ collaborazione occasionale/ apprendistato;
4. lavoratore stagionale;
5. lavoratore in nero;
6. lavoratore autonomo con partita IVA.

Fatti salvi i doverosi *cavea* dettati dalla natura sensibile delle informazioni e dall'attendibilità delle relative risposte, un campione di 1.212 migranti regolari presenti in Italia consente un'analisi descrittiva di un certo interesse, considerando peraltro che la posizione lavorativa è distinta dalla situazione temporanea (occupato o meno, anzitutto), cercando in questo modo di ridurre le distorsioni relative alla fotografia istantanea e, al contempo, si vede rappresentata anche la percezione della propria identità lavorativa.

Anzitutto, in relazione al mercato del lavoro, è possibile confrontare la numerosità dei lavoratori corrispondenti alle diverse fattispecie contrattuali presenti nel suddetto campione. Le risposte validate su questo punto sono state 1.020.

Tavola 74 – Numero di lavoratori con le diverse fattispecie contrattuali		
	Frequenza.	Percentuale
Contratto a tempo indeterminato	331	32,45
Contratto a tempo determinato	208	20,39
Contratto a progetto/Collaborazione occasionale/Apprendistato	103	10,10
Stagionale	12	1,18
In nero	232	22,75
Autonomo con partita IVA	134	13,14
Totale	1.020	100,00

Ben 232 persone, pari al 22,75% di chi ha risposto a questa domanda, dichiara di lavorare prevalentemente in nero. Una percentuale inferiore solo a quella di chi dichiara di lavorare con un contratto a tempo indeterminato (32,45%), superiore a quanti dichiarano di lavorare con contratto a tempo determinato (20,39%) e dei lavoratori indipendenti con partita IVA (13,14%). In ragione della numerosità dei lavoratori in nero presenti nel campione, è possibile confrontare il profilo di tale categoria con le altre, in termini di caratteristiche sia individuali (età, sesso, titolo di studio, situazione familiare, situazione lavorativa, settore di impiego, anzianità migratoria in Italia), che contestuali (città di residenza, Paese di provenienza).

In relazione all'età degli intervistati, per facilità d'analisi si è trasformata la variabile continua dell'età in raggruppamenti per quartili, codificati come:

1. fino a 41 anni d'età,
2. da 42 a 52 anni d'età,
3. da 53 a 63 anni d'età,
4. da 64 anni d'età in poi.

Tavola 75 – Fasce d'età dei diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali							
Età - Mediana	1	2	3	4	5	6	Totale
35	187	163	73	9	165	88	685
47	101	36	24	2	53	39	255
59	43	8	6	1	13	7	78
69	0	0	0	0	1	0	1
Totale	331	207	103	12	232	134	1.019

Si è quindi calcolata l'età media come rappresentante di ogni quartile. Le risposte validate su questo punto sono state 1.019 (tra cui tutti i 232 lavoratori in nero).

Gli intervistati che hanno un lavoro in nero sono molto giovani, il che è un tratto dominante in tutti i raggruppamenti considerati, ma ben il 24,1% di chi ha meno di 42 anni lavora in nero. Nello specifico, il 71,1% dei lavoratori in nero rientra nel primo quartile, con un'età massima di 41 anni; l'età media del gruppo è di 35,5 anni. La distribuzione non è simmetrica e presenta un'asimmetria positiva, il che indica che sono più frequenti nella distribuzione le modalità più piccole e si ha una curvatura negativa che indica invece una distribuzione relativa piatta (cioè, rispetto a una distribuzione normale, le osservazioni sono meno raggruppate e hanno code più spesse fino ai valori estremi). A titolo comparativo, l'unica "anomalia" è rappresentata dai lavoratori con contratto a tempo indeterminato, un raggruppamento in cui le persone più giovani (il primo quartile) non supera la soglia del 57% e, all'opposto, quello di chi ha un'età compresa 53 e 63 anni (terzo quartile) raggiunge il 13%, una percentuale più che doppia rispetto al valore nel gruppo dei lavoratori in nero.

Per quanto riguarda il genere, la variabile dicotomica donna/uomo (donna=0, uomo=1), permette un rapido confronto. Le risposte validate su questo punto sono state 1.020 (tra cui tutti i 232 lavoratori in nero). Il gruppo dei lavoratori in nero è bilanciato, con un numero sostanzialmente equivalente di uomini e donne; complessivamente, quasi un quarto delle donne presenti nel campione (il 24%) lavora in nero. L'eccezione, in questo caso, è rappresentata dal gruppo dei lavoratori autonomi con partita IVA, uomini nel 73,1% dei casi, al di là del dato relativo agli stagionali (gli uomini sono la minoranza), che non è confrontabile per il basso numero. La femminilizzazione di alcuni impieghi (come servizi alla famiglia: badanti, pulizie) e la maschilizzazione di altri (come il settore delle costruzioni) permettono di inferire un bilanciamento di lavoro in nero in termini di "specializzazioni" maschili e femminili.

Tavola 77 – Titoli di studio in corrispondenza delle diverse fattispecie contrattuali							
	1	2	3	4	5	6	Totale
Meno di 14 anni d'età	21	26	14	0	30	10	101
Fino a 14 anni d'età	55	43	11	5	60	36	210
Fino a 19 anni d'età	162	100	48	5	103	57	475
Titolo universitario	87	33	24	2	38	27	211
Studi post-laurea	6	6	5	0	0	3	20
Totale	331	208	102	12	231	133	1.021

Tavola 76 – Composizione per sesso dei diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali

Genere	1	2	3	4	5	6	Totale
0	169	94	50	8	113	36	470
1	162	114	53	4	119	98	550
Totale	331	208	103	12	232	134	1.020

In relazione al titolo di studio, la base-dati distingue cinque categorie, che definiscono una variabile ordinale: Meno di 14 anni d'età, Fino a 14 anni d'età, Fino a 19 anni d'età, Titolo universitario, Studi post-laurea. Le risposte date a questa domanda e validate sono state 1.017 (di cui 231 lavoratori in nero). Il livello di istruzione, in termini di anni di studio, più diffuso tra i lavoratori in nero non si discosta dal resto delle unità del campione che hanno risposto. Quasi metà del totale ha studiato fino a 19 anni d'età (corrispondente, al completamento della scuola secondaria di secondo grado, in Italia), il che è il dato prevalente in tutti e 6 i raggruppamenti per fattispecie contrattuali.

Ciò che caratterizza nello specifico il gruppo dei lavoratori in nero è il tipo di code della distribuzione. Nel caso degli intervistati con contratto regolare a tempo indeterminato, come anche nel caso di quelli con contratto a progetto (o occasionale o apprendistato) sono più numerosi i lavoratori con titolo universitario (circa il 30% del totale) rispetto a quelli che si sono fermati alla scuola primaria, oppure a quella secondaria di primo grado (fino a 14 anni d'età). Al contrario, nel caso dei lavoratori in nero, come anche in quello degli stagionali (che, però, non è rappresentativo, per la sua ridotta numerosità), le proporzioni si capovolgono: c'è una netta maggioranza di quanti hanno un titolo di scuola primaria e, soprattutto, di scuola secondaria di primo grado (insieme costituiscono circa il 40% del totale), rispetto a coloro che hanno conseguito un titolo universitario (circa il 16,5% del totale). Quasi un terzo di quanti si sono fermati alla scuola primaria (29,7%) lavora in nero. In altri termini, i lavoratori in nero possiedono, per lo più, un titolo di scuola secondaria di secondo grado, al pari degli altri gruppi, ma c'è una parte rilevante di persone facenti parte del gruppo che ha un titolo di studi inferiore e nessuno degli intervistati ha un titolo post-laurea, esattamente come nel caso degli stagionali e a differenza di tutti gli altri gruppi.

Tavola 78– Composizione per status civile dei diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali

Status civile	1	2	3	4	5	6	Totale
0	226	122	49	6	127	106	636
1	101	83	50	6	102	25	367
Totale	327	205	99	12	229	131	1.003

In relazione allo stato civile degli intervistati, si può analizzare la variabile dicotomica sposato o convivente (=0) versus single (1). Le risposte validate su questo punto sono state 1.003 (di cui 229 lavoratori in nero).

Il gruppo dei lavoratori in nero è bilanciato, a differenza di quanto avviene nel caso dei lavoratori con contratto a tempo indeterminato, in cui solo poco più del 30% dei casi sono single, e soprattutto nel caso dei lavoratori autonomi con partita IVA, all'interno del quale nemmeno il 20% delle persone dichiara di essere single. Guardando al fenomeno da un altro punto di vista, tra un terzo e un quarto dei single presenti nel campione (il 27,8%) ha un lavoro in nero.

A fronte di un numero assoluto di casi sostanzialmente equivalente, quindi, è lecito ipotizzare che la natura contrattuale sul mercato del lavoro incida sullo status civile dei migranti, non sfuggendo ovviamente alla regola generale che vale, allo stesso modo, per i lavoratori italiani.

In relazione alla situazione lavorativa, sono stati definiti sei possibili stati: Non occupato, Occupato, Occupato non in forma continuativa, Studente, Casalinga/o, Imprenditore. Le risposte validate su questo punto sono state 1.012 (di cui 230 lavoratori in nero – *Tavola 79*). Non occupati, studenti e casalinghi sono quasi del tutto assenti nel campione.

Tavola 79 – Situazione lavorativa nei diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali

	1	2	3	4	5	6	Totale
Non occupato	0	0	0	0	1	0	1
Occupato	324	169	44	4	121	44	706
Occupato non in forma continuativa	1	38	59	8	105	7	218
Studente	0	1	0	0	0	0	1
Casalinga/o	0	0	0	0	2	1	3
Imprenditore	1	0	0	0	1	81	83
Totale	326	208	103	12	230	133	1.012

La peculiarità del gruppo dei lavoratori in nero, rispetto ai lavoratori con contratti a tempo indeterminato o determinato, è la prevalenza del carattere non continuativo del lavoro (il 45,7% delle risposte presenti nel gruppo), con percentuali non molto distanti dal gruppo dei lavoratori con contratti occasionali (gruppo in cui la prevalenza del carattere non continuativo del lavoro sale al 57,3% delle risposte). Al contrario il gruppo dei lavoratori autonomi con partita IVA, per sua natura ha aleatorietà dei risultati (a cominciare dal reddito), ma non della situazione lavorativa (solo il 5,3% dei casi risulta occupato con carattere non continuativo).

Tavola 80 – Settore d'impiego nei diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali

	1	2	3	4	5	6	Totale
Agricoltura	5	1	1	2	5	0	14
Industria	30	21	4	0	4	3	62
Artigianato	5	4	2	1	12	6	30
Costruzioni	10	15	10	0	24	13	72
Servizi	40	46	15	1	50	85	237
Commercio	52	40	17	4	34	19	166
Alberghi e ristoranti	114	33	24	1	74	1	247
Servizi alle famiglie (pulizie)	20	13	4	0	11	0	48
Servizi alle famiglie (educativi, sanitari)	39	28	13	2	8	3	93
Servizi alle imprese (pulizie, security)	0	0	0	0	0	0	0
Totale	315	201	90	11	222	130	969

non risultano lavoratori impiegati nel settore dei servizi alle imprese.

In relazione al settore d'impiego, sono stati definiti dieci possibili stati: Agricoltura, Industria, Artigianato, Costruzioni, Servizi, Commercio, Alberghi e ristoranti, Servizi alle famiglie (pulizie), Servizi alle famiglie (educativi, sanitari), Servizi alle imprese (pulizie, security).

Le risposte validate su questo punto sono state 969 (di cui 222 lavoratori in nero). Nel campione

Per quanto riguarda, invece, i settori a più elevata propensione al lavoro in nero, il settore dell'alloggio e ristorazione, che raccoglie il 25,5% del totale delle risposte fornite dal campione, si qualifica come uno dei primi: il 30% dei lavoratori nel settore dichiarano di essere lavoratori in nero. In questo caso, la specializzazione settoriale dei lavoratori in nero coincide con quella dei lavoratori con contratti a tempo indeterminato: il 40% di coloro che dichiarano di lavorare nel settore alberghiero-ristorazione, afferma di lavorare con contratto a tempo indeterminato. Guardando da un'altra prospettiva, il 33,3% del totale dei lavoratori presenti nel gruppo dei lavoratori in nero e il 36,2% di quanti hanno un contratto a tempo indeterminato sono impiegati nel settore.

Anche il settore delle costruzioni impiega molti lavoratori in nero: ben 24 lavoratori su 72 totali, pari al 33,3% dei casi. Percentualmente, all'interno del proprio gruppo, i lavoratori in nero incidono meno solo di quanto avviene nel gruppo dei lavoratori con contratti occasionali (rispettivamente 10,8% e 11,1%). In entrambi i casi si tratta di un valore percentuale superiore al peso del settore delle costruzioni sul totale delle risposte date dal campione (7,4%). In pratica, il settore delle costruzioni risulta essere un altro settore ad elevata propensione al lavoro nero, cui si affiancano contratti di lavoro a progetto, occasionale o apprendistato. Combinando le due fattispecie contrattuali, infatti, il settore delle costruzioni, pur essendo in valori assoluti meno diffuso del settore alberghiero e ristorazione (rispettivamente, 72 e 247 intervistati), si configura come quello dove prevalgono le fattispecie contrattuali più vulnerabili.

A questi due settori si aggiunge anche la prestazione di servizi alle famiglie (combinando gli stati 8 e 9) come settore con un'alta diffusione del lavoro in nero.

Il settore dell'artigianato presenta valori numerici assoluti molto bassi, ma la maggioranza dei pochi casi si configura come lavoro in nero (il 40% dei casi). Lo stesso dicasi per l'agricoltura, dove però il campione è davvero piccolo: si tratta di soli 14 individui, di cui 5 si definiscono lavoratori in nero.

L'industria e il settore dei servizi di cura (educazione e salute) alle famiglie sono, all'opposto, i settori a più bassa propensione di lavoratori migranti in nero.

In relazione all'anzianità migratoria in Italia, come già nel caso della variabile relativa all'età degli intervistati, per facilità d'analisi si è trasformata la variabile continua in raggruppamenti per quartili, codificati come:

1. tra 0 e 6 anni,
2. tra 7 e 10 anni,
3. tra 11 e 14 anni,
4. tra 15 e 35 anni.

Le risposte validate su questo punto sono state 1.017 (tra cui 231 lavoratori in nero). Il dato probabilmente più interessante a questo riguardo è la conferma dell'ipotesi secondo cui lavorare in nero è un pedaggio che si paga durante i primi anni di presenza in Italia, indipendentemente dalla natura del nero (lavoro grigio, economia sommersa, attività illegali): i lavoratori in nero sono tra un quinto e un quarto del totale del campione che ha risposto (il 22,7%), ma sono oltre la metà di tutti quelli che sono Italia da non più di 6 anni (il 50,3%). Ben il 42,4% dei lavoratori in nero che hanno indicato l'anzianità in Italia ha dichiarato di trovarsi in Italia da non più di 6 anni. Il numero assoluto di lavoratori in nero e la percentuale di questi, in relazione al totale delle persone con la stessa anzianità in Italia, indipendentemente dalla fattispecie contrattuale, evidenzia una progressiva riduzione della presenza di lavoratori in nero al crescere degli anni di anzianità nel nostro Paese. In altri termini, con il passare degli anni in Italia e il progredire del processo di inclusione e partecipazione, migliorando la conoscenza della lingua e delle istituzioni, diminuisce per i migranti regolari l'incidenza del lavoro nero, oppure, adottando una spiegazione correlata alla situazione congiunturale del Paese, la crisi economica e occupazionale degli ultimi anni ha determinato il restringimento delle opportunità d'impiego per i migranti arrivati in Italia, costretti ad adattarsi a soluzioni di ripiego, nelle diverse forme di lavoro nero.

Tavola 81 – Anzianità migratoria in Italia nei diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali

	1	2	3	4	5	6	Totale
0-6	59	57	33	4	98	13	195
7 - 10	94	67	29	2	50	44	355
11 - 14	72	43	18	5	49	28	271
15-35	106	40	22	1	34	49	196
Totale	331	207	102	12	231	134	1.017

Tavola 82 – Precedenti anni di illegalità in Italia nei diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali

Quartile	1	2	3	4	5	6	Totale
1 (=0)	158	109	62	5	114	72	520
3 (=2)	84	52	30	5	58	37	266
4 (=23)	89	46	10	2	59	25	231
Totale	331	207	102	12	231	134	1.017

Per quanto riguarda l'esperienza migratoria in Italia, un dato interessante emerge dal confronto relativo agli anni di illegalità trascorsi in Italia prima della regolarizzazione, ricavabile dalla trasformazione in quartili della variabile continua anni (*Tavola 82*). Chi dichiara di lavorare in nero non si differenzia da chi ha un contratto di lavoro a tempo indeterminato o determinato per quanto riguarda il periodo trascorso nell'illegalità: circa il 50% delle persone non ha vissuto alcun periodo in condizioni d'illegalità; l'altra metà dei rispondenti, quale che sia il gruppo definito dalla fattispecie contrattuale, si bipartisce equamente tra chi ha passato non più di 2 anni (soglia che definisce il terzo quartile) e chi ha passato circa 3 anni (mediana del gruppo definito dal quarto quartile, in cui il valore massimo è di 23 anni).

Una differenza emerge esplorando più in dettaglio la situazione all'interno del sottogruppo definito dai 231 casi in cui gli anni dichiarati di illegalità in Italia sono superiori a 2, cioè il gruppo ricompreso tra il terzo e il quarto quartile (il 25% dei rispondenti con più anni di illegalità). La media aritmetica dei 59 casi presenti nel gruppo di migranti che dichiarano di lavorare in nero è di circa 5 anni e mezzo, quella dei migranti con un contratto di lavoro a tempo indeterminato o determinato è identica, pari a 4 anni e 6 mesi.

Tavola 83– Esperienza migratoria pregressa nei diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali

	1	2	3	4	5	6	Totale
No	218	131	64	7	145	78	643
Si, in altro Paese europeo	38	25	12	2	39	17	133
Si, in altro Paese non europeo	10	6	7	1	19	7	50
Si, in Italia, stessa provincia	23	9	1	0	8	8	49
Si, in Italia, stessa regione	10	11	7	1	7	3	39
Si, in Italia, altra regione	31	26	11	1	14	21	104
Totale	330	208	102	12	232	134	1.018

Intorno a quel valore medio, il livello di dispersione delle risposte è maggiore nel caso dei migranti che dichiarano di lavorare in nero (la deviazione standard è pari a 3,25 anni, rispetto a 1,7 anni nel caso dei migranti con contratto di lavoro a tempo determinato e 2,5 anni nel caso dei migranti con contratto di lavoro a tempo indeterminato). Ci sono 7 migranti che lavorano in nero e che dichiarano di aver trascorso più di 8 anni nell'illegalità (di questi, tre migranti hanno trascorso più di 10 anni, uno ha trascorso 23 anni in regime di illegalità), a fronte di 2 migranti che lavorano con contratto di lavoro a tempo determinato e un solo migrante con contratto di lavoro a tempo indeterminato che hanno dichiarato un periodo più lungo di 8 anni nell'illegalità.

Per quanto riguarda l'esperienza migratoria, si può confrontare il profilo dei lavoratori in nero con quello delle altre categorie considerando se e dove abbiano vissuto in altri luoghi prima di quello attuale (*Tavola 83*). Sono state definite sei possibili situazioni: in nessun altro luogo, in altro stato europeo, in altro stato non europeo, in Italia nella stessa provincia, nella stessa regione, in altra regione. I lavoratori in nero costituiscono un gruppo che non si caratterizza in modo anomalo rispetto agli altri, soprattutto per il fatto che la maggioranza non ha vissuto altrove prima di arrivare in Italia, ma su 1.018 risposte validate (di cui 232 lavoratori in nero), il 38% di quanti hanno dichiarato di aver vissuto in altro stato non europeo prima di arrivare in Italia è rappresentato proprio da chi ha un lavoro in nero, pari all'8,2% di tutti coloro che lavorano in nero. Alle spalle, dunque, c'è un percorso migratorio mediamente più articolato.

Tavola 84 – Nazionalità nei diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali

	1	2	3	4	5	6	Totale
Bangladesh	21	15	15	0	31	30	112
Cina	18	27	9	0	23	34	111
Ecuador	35	18	10	2	10	4	79
Egitto	31	17	6	2	24	22	102
Filippine	65	25	6	2	18	5	121
Marocco	18	11	12	1	15	8	65
Perù	39	19	6	0	24	5	93
Romania	48	32	13	3	50	5	151
Senegal	18	20	11	2	13	12	76
Ucraina	38	24	15	0	24	9	110
Totale	331	208	103	12	232	134	1.020

Passando dalle caratteristiche individuali a quelle contestuali dei migranti, si tratta anzitutto di guardare alla nazionalità. A questo riguardo, il campione ha preso in considerazione 10 nazionalità: Bangladesh, Cina, Ecuador, Egitto, Filippine, Marocco, Perù, Romania, Senegal e Ucraina.

Le risposte validate su questo punto sono state 1.020 (di cui 232 lavoratori in nero). Provando a identificare le nazionalità con una maggiore propensione al lavoro nero, i romeni si collocano al primo posto (il 33,1% dei 151 romeni presenti tra i 1.020 risultano lavoratori in nero), seguiti dai bengalesi (il 27,7% dei 112 bengalesi presenti nel campione risultano lavoratori in nero), distanziando, a seguire, peruviani e marocchini. In una situazione opposta nella scala delle nazionalità, in termini di prevalenza del lavoro nero, si trovano gli ecuadoriani (il 12,7% dei 79 ecuadoriani presenti nel campione risultano lavoratori in nero) e i filippini (il 14,9% dei 121 filippini presenti nel campione).

- Complementare al dato di origine, relativo alla nazionalità, è quello relativo al territorio di destinazione, cioè al comune di residenza. Il campione ha preso in considerazione 3 comuni (*Tavola 85*):
1. Milano
 2. Roma
 3. Napoli

L'analisi descrittiva rafforza l'ipotesi che il territorio abbia un peso come fattore co-determinante della

Tavola 85 – Comuni di residenza nei diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali

	1	2	3	4	5	6	Totale
1	196	103	42	3	60	54	458
2	124	84	58	8	130	63	467
3	11	21	3	1	42	17	95
Totale	331	208	103	12	232	134	1.020

fattispecie contrattuale. Infatti, se il 22,7% del campione è associato al lavoro in nero, a Milano lo è solo il 13,1%, a Roma il 27,8% e a Napoli ben il 44,2% degli intervistati. Ciò corrisponde a una differenziazione marcatamente che attraversa la penisola nella sua lunghezza, così come suggerito quasi quaranta anni fa da Arnaldo Bagnasco con la mappa dell'universo industriale delle tre Italie¹¹⁸. In valore assoluto, sia a Roma che a Napoli coloro che dichiarano di lavorare in nero sono per numerosità la tipologia contrattuale più diffusa.

Tavola 86 – Matrice delle correlazioni tetricoriche della variabile “lavoro in nero” con altre variabili dicotomiche

	Q4_4black_d1	Q0_2NazRomaD	Q4_3SetCostrD	Q4_3SetCommD	Q4_3SetFamiD	Q1_Sotto6AnniD	Q1_TantiAniD	Q4_1_LavNonD	Q0_1ComunNapD
Q4_4black_d1	1.0000								
Q0_2NazRomaD	0.2221	1.0000							
Q4_3SetCostrD	0.2292	0.3553	1.0000						
Q4_3SetCommD	0.0536	-0.2615	-1.0000	1.0000					
Q4_3SetFamiD	0.2553	0.1713	-1.0000	-1.0000	1.0000				
Q1_Sotto6AnniD	0.2678	0.0488	0.0833	0.0162	-0.0373	1.0000			
Q1_TantiAniD	0.0362	-0.1413	0.5704	-0.0203	0.0573	-0.6241	1.0000		
Q4_1_LavNonD	0.5690	-0.0286	0.3622	-0.1991	-0.0321	0.1426	-0.0024	1.0000	
Q0_1ComunNapD	0.2219	0.3113	0.0272	-0.0993	0.0147	0.1878	0.1649	-0.2463	1.0000

Trattandosi, nel caso di molte delle variabili considerate, di scale dicotomiche e in ragione della numerosità del campione, si può calcolare la matrice di correlazioni tetricoriche, a sintesi di quanto emerso (*Tavola 86*). In particolare, la prima colonna, relativa alla variabile dicotomica “lavoro in nero” (Q4_4black_d1) mostra i coefficienti di correlazione stimati in relazione alle variabili dicotomiche “nazionalità romena” (Q0_2NazRomaD), “lavoro nel settore delle costruzioni” (Q4_3SetCostrD; “lavoro nel settore del commercio” (Q4_3SetCommD), “lavoro nel settore dei servizi alle famiglie” (Q4_3SetFamiD), “con meno di sei anni di presenza in Italia” (Q1_Sotto6Anni_in_ItD), “con più di due anni di illegalità alle spalle” (Q1_TantiAnni_ill_ItD), “occupazione in modo non continuativo” (Q4_1_LavNonCon_ItD) e “residenza nel comune di Napoli” (Q0_1ComuneNapD).

6.2 Un'analisi econometrica confermativa delle caratteristiche determinanti

L'analisi descrittiva ha cercato di illustrare il profilo del gruppo dei migranti che hanno dichiarato di svolgere un lavoro in nero, confrontandolo con quello dei raggruppamenti di migranti definiti dalle altre fattispecie contrattuali. Sono emerse alcune caratteristiche peculiari del profilo dei migranti che lavorano in nero: mediamente, è più alta la percentuale di far parte di questo gruppo quando:

- si risiede a Napoli (meno a Roma, ancor meno a Milano)
- si è romeno (o bengalese)
- il lavoro è nel settore dei servizi alla famiglia o dell'edilizia o degli alberghi e ristoranti
- si è molto giovani
- si ha un titolo di studio medio o basso
- il lavoro non è in forma continuativa
- si vive in Italia da pochi anni
- l'Italia è il primo Paese d'approdo nel percorso migratorio o viene dopo un Paese non europeo
- si è single, indifferentemente uomo o donna.

I dati del campione consentono di andare oltre la descrizione del profilo prevalente che caratterizza i migranti in nero. In particolare, complementari a quel tipo di informazioni sono di particolare interesse le indica-

¹¹⁸ A. Bagnasco (1977), Tre Italie: la problematica territoriale dello sviluppo italiano, Il Mulino, Bologna.

zioni relative alle conseguenze, o effetti, che il lavoro nero genera in campo economico-finanziario, quantificando e confrontando propensione e ordini di grandezza delle variabili economico-finanziarie. In altri termini, descritte le caratteristiche dei migranti che lavorano in nero, si può cercare di considerare gli effetti che tale lavoro ha sul reddito e sul comportamento economico-finanziario, in termini di attitudini, come:

1. la destinazione del reddito fra risparmio, rimesse e spese in Italia
2. la titolarità di un conto in banca o alle Poste
3. la titolarità di una carta ricaricabile o con IBAN
4. la scelta del soggetto cui rivolgersi in caso di bisogno di credito.

Ciò è importante anche tenuto conto del fatto che l'analisi precedente è stata puramente descrittiva e bivariata, nel senso che le associazioni e differenze identificate sono state calcolate in base alla distribuzione di due variabili congiuntamente considerate e potrebbero risultare spurie, non avendo avuto modo di controllare le contemporanee differenze nelle altre variabili d'interesse. I metodi di analisi econometrica multivariata sono utili, in questo caso, perché consentono di:

1. riesaminare le relazioni precedentemente descritte, integrandole
2. analizzare gli effetti del lavoro nero sul reddito e sulle attitudini in campo economico-finanziario
3. analizzare complessivamente il Grado di bancarizzazione o "GdB" di chi lavora in nero.

I risultati sono ovviamente solo indicativi e devono essere trattati con la dovuta cautela, perché la variazione nella significatività degli stessi risultati può dipendere più dall'insufficiente numero di casi utili a identificare gli effetti all'interno del campione, che da effettive differenze attitudinali.

Il riesame delle relazioni che definiscono le caratteristiche peculiari del profilo dei migranti che lavorano in nero può essere svolto utilizzando un modello *logit*, che permette di analizzare le determinanti della probabilità dell'attributo "lavoro in nero" (definita come P_i), che costituisce la variabile dipendente qualitativa (codificata come variabile *dummy*), impiegando metodi di massima verosimiglianza di stima dei coefficienti¹¹⁹.

Per comodità, è riportata una versione molto ristretta della specificazione del modello *logit*¹²⁰, che include solo le caratteristiche determinanti più significative in termini di probabilità del verificarsi dell'attributo "lavorare in nero", omettendo le altre variabili indipendenti risultate non influenti, al pari di termini interattivi e polinomiali, che non hanno alterato i risultati. La specificazione del modello *logit* proposto è la seguente:

$$Q4_4black_d1 = \beta_1 + \beta_2 * Q0_2NazRomaD + \beta_3 * Q4_3SetCostrD + \beta_4 * Q4_3SetCommD + \beta_5 * Q4_3SetAlbeD + \beta_6 * Q4_3SetFamiD + \beta_7 * Q4_1_LavNonCon_ItD + \beta_8 * Q1_TantiAnni_ill_ItD + \beta_9 * Q1_Sotto6Anni_in_ItD + \beta_{10} * Q0_1Comunediresidenza + \beta_{11} * Q0_4eta + \varepsilon_i$$

- $Q4_4black_d1$ = lavoro in nero (1= sì, 0= no);
- $Q0_2NazRomaD$ = nazionalità romena (1= sì, 0= no);
- $Q4_3SetCostrD$ = lavoro nel settore delle costruzioni (1= sì, 0= no);
- $Q4_3SetCommD$ = lavoro nel settore del commercio (1= sì, 0= no);
- $Q4_3SetFamiD$ = lavoro nel settore dei servizi alle famiglie (1= sì, 0= no);
- $Q4_1_LavNonCon_ItD$ = occupato in modo non continuativo (1= sì, 0= no);
- $Q1_TantiAnni_ill_ItD$ = con più di due anni di illegalità alle spalle (1= sì, 0= no)¹²¹;
- $Q1_Sotto6Anni_in_ItD$ = con meno di sei anni di presenza in Italia (1= sì, 0= no);
- $Q0_1Comunediresidenza$ = comune di residenza (variabile interpretabile come ordinata: Milano=1, Roma=2, Napoli=3);
- Eta = età (variabile continua, espressa in anni);

¹¹⁹ Il logaritmo naturale dell'*odds* è definito *logit*. L'*odds* è il rapporto tra la probabilità che si verifichi l'attributo "lavoro in nero" e la probabilità che non si verifichi: $odds_i = [P_i/(1-P_i)]$. Il *logit* implica la linearizzazione di una relazione che è, invece, non lineare in termini di probabilità: i valori *logit* sono maggiori di zero se la probabilità del verificarsi dell'attributo "lavoro in nero" è maggiore della probabilità del non verificarsi, sono negativi nel caso inverso. Inoltre, per definizione: $P_i = [odds_i/(1+ odds_i)]$.

¹²⁰ Come prevedibile, le stime del modello *logit* convergono con quelle del modello *probit*: la differenza è che la probabilità di lavorare in nero è trasformata in una distribuzione cumulata normale anziché il logaritmo naturale dell'*odds*.

¹²¹ In questo caso si tratta di un sottogruppo per sottolineare, come si evidenziava nell'analisi descrittiva, una particolare differenza riferita ad una minoranza del campione, perché in realtà la maggioranza delle persone ha pochi anni di permanenza in Italia e nessun anno di illegalità dichiarato.

Tavola 87 – Versione ristretta del modello logit con le determinanti significative del lavoro in nero

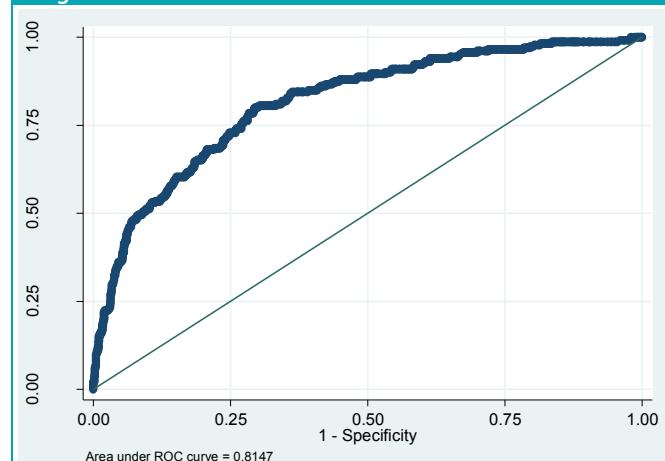
Iteration 0: log likelihood = -590.93687
 Iteration 1: log likelihood = -473.91126
 Iteration 2: log likelihood = -460.13826
 Iteration 3: log likelihood = -459.98489
 Iteration 4: log likelihood = -459.9848
 Iteration 5: log likelihood = -459.9848
 Logistic regression Number of obs = 1,208
 LR chi2(10) = 261.90
 Prob > chi2 = 0.0000
 Log likelihood = -459.98677 Pseudo R2 = 0.2216

Q4_4black_si	Coeff.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
Q0_2NazRomaD	.471025	.2307688	2.04	0.041	.0187264 .9233236
Q4_3SetCostrD	1.119769	.3818971	3.18	0.001	.4300628 1.809464
Q4_3SetCommD	1.254067	.2619181	4.79	0.000	.7407168 1.767397
Q4_3SetAlbeD	1.069201	.2879302	3.71	0.000	.80477 1.638632
Q4_3SetFamid	1.693341	.2489039	6.80	0.000	1.208498 2.181183
Q4_1_LavNonCon_ItD	2.103182	.1946808	10.80	0.000	1.721616 2.484749
Q1_TantiAnni_ill_ItD	.6756774	.2077629	3.26	0.001	.2681897 1.082585
Q1_Sotto6Anni_in_ItD	.7178273	.2024216	3.44	0.001	.3090284 1.126026
Q0_1Comunediresidenza	.8786155	.1870361	5.39	0.000	.6070297 1.144201
Q0_4eta_cons	-0.0191892	.0099593	-1.93	0.054	-.0387097 .0003801
	-4.264037	.4865329	-9.76	0.000	-6.217624 -3.81045

Il modello ha utilizzato, per l'analisi, 1.208 osservazioni, omettendo quelle per le quali mancano i valori di una o più variabili considerate. Una prima misura della bontà di adattamento del modello ai dati è fornita dal valore del chi quadro (χ^2) che rifiuta in modo netto (Prob> chi2 = 0.0000) l'ipotesi nulla in base alla quale il modello con tutte le variabili esplicative incluse non avrebbe un potere esplicativo maggiore del modello *baseline* che include solo l'intercetta (cioè, in cui tutti i coefficienti β sono simultaneamente uguali a zero)¹²². A complemento di questa prima misura, la statistica Pseudo R²¹²³ mostra il miglioramento nella log-verosimiglianza rispetto al modello *baseline*, come si evince anche dal confronto tra il valore della *log likelihood* ripetendo il calcolo (prima e dopo 5 iterazioni).

Evidenza della bontà di adattamento generale del modello in termini di capacità di predire un numero di eventi attesi corrispondenti a quelli osservati (buona calibratura, o *overall goodness of fit*) viene anche dal valo-

Grafico 89 – Evidenza grafica della buona calibratura del modello logit



¹²² Il valore massimo della funzione della Log verosimiglianza del modello stimato riportato alla fine delle iterazioni (Log Likelihood: -459.98677) ci dice quanto rapidamente il modello converge e può essere utilizzato per confronti con altri modelli.

¹²³ La Pseudo R² è compresa tra i limiti di 0 e 1: 0 quando tutti i coefficienti β sono pari a zero (modello *baseline*) e 1 quando è perfetta la previsione da parte del modello stimato con tutte le variabili esplicative.

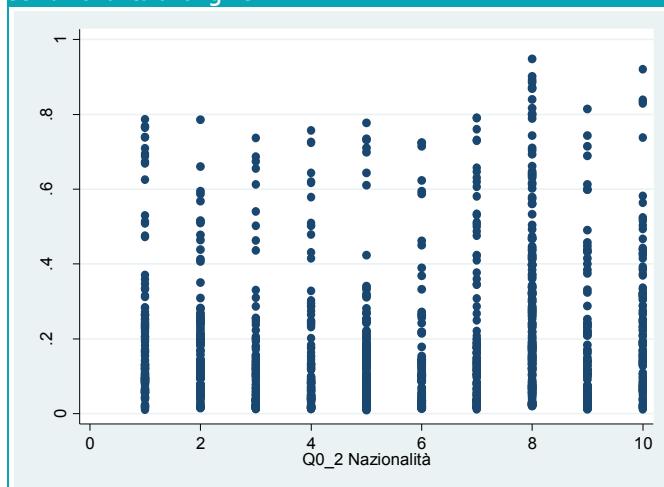
re non significativo del test di Hosmer-Lemeshow¹²⁴. Ulteriore conferma viene dal riscontro grafico, che permette di evidenziare la buona calibratura attraverso una statistica ampiamente utilizzata in questi casi, la cosiddetta area sotto la curva ROC (e al di sopra della bisettrice di riferimento). Tale curva viene ottenuta utilizzando i valori stimati attesi del modello *logit*. La curva viene ottenuta piazzando i valori di sensibilità e specificità ottenuti da ogni valore soglia. L'area sotto la curva ROC, pari a .8147, indica che l'81,47% delle osservazioni sono classificate in modo corretto.

Tutti i coefficienti riportati in tabella sono significativi statisticamente e con il segno atteso in base alle considerazioni teoriche in precedenza, con riferimento all'analisi descrittiva. È utile ricordare come sia importante guardare, nei modelli *logit*, al segno dei coefficienti β , cioè alla direzione degli effetti delle variabili esplicative sulla variabile dipendente (cioè, se l'effetto è positivo o negativo, guardando alla variabile dicotomica che indica se un migrante lavora in nero o no), mentre non ha senso guardare direttamente la dimensione, cioè il valore assoluto del coefficiente, diversamente da quanto avviene nella regressione lineare¹²⁵.

Nel caso del coefficiente relativo a una variabile indipendente continua, come è l'età, il valore pari a -.0191898 indica che ogni anno di età in più riduce il logaritmo naturale dell'*odds* di lavorare in nero di .019, indipendentemente dall'età – giovane, adulta, anziana – e dal valore delle altre variabili indipendenti.

Per quanto riguarda l'interpretazione dei coefficienti di una variabile dicotomica, prendendo come esempio il caso della nazionalità romena, il risultato indica semplicemente che, prendendo due persone in tutto simili (la condizione del *coeteris paribus*) fatta eccezione per la nazionalità, un migrante romeno ha più probabilità di lavorare in nero e meno probabilità di lavorare con altre fattispecie contrattuali rispetto ad altre collettività. Questo può essere rappresentato graficamente, attraverso un grafico di dispersione (o *scatter-plot*) che pone sull'asse verticale delle ordinate i valori della variabile dipendente (lavoro in nero) trasformati in probabilità previste dal modello e sull'asse orizzontale delle ascisse le diverse nazionalità (la nazionalità romena è codificata come 8).

Grafico go – Probabilità di lavorare al nero a seconda delle diverse nazionalità di origine



In altri termini, i coefficienti non sono interpretabili come effetti marginali sulla media condizionale.

Il fatto che un dato coefficiente β non possa essere interpretato come preciso contributo relativo della data variabile esplicativa alla probabilità che ha un migrante di lavorare in nero, in ragione delle differenti probabilità corrispondenti al diverso livello possibile della data variabile indipendente (oltre che a quello delle altre variabili), suggerisce di calcolare, attraverso le derivate parziali, l'effetto marginale delle variabili indipendenti continue (come l'età) sulla probabilità di lavorare in nero al valore della media campionaria delle variabili indipendenti stesse. Poiché, poi, le derivate parziali hanno poco senso nel caso delle tante variabili indipendenti *dummy* presenti in questo caso, si possono considerare le differenze *between-group* nelle probabilità predette come effetto della variabile *dummy* sulle probabilità¹²⁶.

¹²⁴ Il test di Hosmer-Lemeshow si calcola dividendo il campione in studio in decili e calcolando per ciascun decile il numero di eventi attesi e osservati, utilizzando un test χ^2 per determinare se la differenza tra eventi attesi e osservati è statisticamente non significativa. In questo caso, il valore *p* del test è: Prob > chi2 = 0.5036.

¹²⁵ La non linearità tra *logit* e probabilità crea un problema di interpretazione dei coefficienti β , che non sono assimilabili a probabilità tout court. Gli effetti di una variabile indipendente sulla variabile dipendente "lavoro in nero" sono diversi a seconda del livello della data variabile indipendente e delle altre variabili indipendenti, il che implica che, in termini di probabilità, ci aspettiamo che la stessa variazione unitaria di una variabile indipendente abbia un effetto minore sulla probabilità del verificarsi dell'attributo "lavoro in nero" quando si è vicino ai valori estremi (cioè, probabilità pari a zero o a uno), cosa che non capita con il *logit* che linearizza i cambiamenti. L'interpretazione dei coefficienti col modello *logit* è meno intuitiva, non trattandosi di variazioni di probabilità, ma più parsimoniosa, sintetizzando le relazioni con un singolo coefficiente β .

¹²⁶ J. S. Long, J. Freese (2006), *Regression models for categorical dependent variables using Stata*, Stata Press, College Station, Texas e F. C. Pampel (2000), *Logistic Regression. A Primer*, Sage Publ., Thousand Oaks.

Un anno in più d'età, rispetto all'età media del campione delle 1.208 osservazioni che è pari a 36,6 anni, riduce la probabilità di lavorare in nero di .002 o di 0,2%.

Tavola 88 – Risultati del modello logit in termini di effetti sulle probabilità

	<i>dy/dx</i>	Std. Err.	<i>z</i>	<i>P>z</i>	[95% Conf. Interval]
Qo_2NazRomaD	.0540602	.0265314	2.04	0.042	.0020596 .1060609
Q4_3SetCostrD	.1285164	.0399188	3.22	0.001	.0502769 .2067559
Q4_3SetCommD	.14393	.0289742	4.97	0.000	.0871416 .2007183
Q4_3SetAlbeD	.1227138	.0322788	3.80	0.000	.0594484 .1859792
Q4_3SetFamiD	.1943472	.0272014	7.14	0.000	.1410335 .247661
Q4_1_LavNonCon_ItD	.2413854	.0230739	10.46	0.000	.1961614 .2866093
Q1_TantiAnni_ill_ItD	.0775141	.0236639	3.28	0.001	.0311337 .1238944
Q1_Sotto6Anni_in_ItD	.0823517	.0238331	3.46	0.001	.0356396 .1290638
Qo_1Comunediresidenza	.1004957	.0152604	6.59	0.000	.0705859 .1304055
Qo_4eta	-.0022024	.0011457	-1.92	0.055	-.004448 .0000431

Guardando una variabile *dummy* come il lavoro nel settore dei servizi alle famiglie, chi lavora in quel settore ha una probabilità di lavorare in nero più alta di .194 (cioè, del 19,4%) rispetto a chi lavora in altri settori, alla media campionaria. Sempre prendendo la media campionaria come valore di riferimento, la probabilità di lavoro in nero aumenta del 14,4%

nel caso del settore commerciale, del 12,8% nel caso dell'edilizia e del 12,3% nel caso del settore alberghiero e ristoranti; il lavoro non continuativo corrisponde ad una probabilità più alta del 24,1% rispetto agli altri stati occupazionali.

6.3 Un'analisi sulle conseguenze economico-finanziarie del lavoro in nero

L'analisi può essere spostata dalle caratteristiche che concorrono a definire il profilo specifico prevalente dei lavoratori migranti in nero, alle implicazioni che tale profilo specifico ha sul piano della disponibilità di reddito e delle attitudini e dei comportamenti economico-finanziari che concorrono a definire l'inclusione finanziaria in termini di livello di bancarizzazione.

Per quanto riguarda la variabile economica relativa al reddito annuo percepito, le risposte validate sono state 891 (di cui 191 lavoratori in nero). Il lavoro al nero è penalizzato dal punto di vista retributivo rispetto alle altre fattispecie. Chi lavora in nero, infatti, dichiara mediamente di guadagnare meno: circa 7.600€ l'anno, cioè meno della metà di quanto dichiarato da chi ha un lavoro indipendente con partita IVA e circa la metà di chi ha un contratto di lavoro a tempo indeterminato. Inoltre, operata una trasformazione in quartili della distribuzione, i lavoratori in nero sono l'unico gruppo (fatto salvo gli stagionali, non comparabili per il basso numero) in cui la percentuale di intervistati con un reddito annuale inferiore alla soglia del primo quartile (fino a 7.200€) raggiunge il 58,1% del totale; la percentuale scende al 6,6% nel caso dei lavoratori con contratto a tempo indeterminato. Ben il 44,9% di coloro che nel campione hanno dichiarato di non guadagnare annualmente più di 7.200€ appartengono al gruppo dei lavoratori in nero.

A fronte di un ammontare di reddito annuo percepito che è mediamente inferiore rispetto alle altre fattispecie contrattuali, il lavoratore in nero destina una proporzione elevata del reddito a spese in Italia (*Tavola 90*).

Ripartendo il campione in quattro parti di uguale numerosità, così da avere i quartili relativi alla distribuzione del valore percentuale del reddito destinato a spese in Italia, e calcolando la mediana all'interno di ciascuno dei quattro raggruppamenti definiti dai quartili, si può confrontare la situazione dei lavoratori in nero con quella degli altri raggruppamenti. I valori della mediana nei quattro gruppi definiti dai quartili sono 50%, 70%, 80% e 100%. Le risposte validate sono state 993 (di cui 228 lavoratori in nero).

Tavola 89 – Reddito annuo per i diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali

Euro	1	2	3	4	5	6	Totale
300-7.200	20	56	34	4	111	22	247
7.201-10.400	62	43	28	2	53	4	192
10.401-14.400	100	54	18	0	23	40	235
14.401-63.000	120	34	6	0	4	53	217
Totale	302	187	86	6	191	119	891

Tavola 90 – Quota percentuale del reddito destinata a spese in Italia (valore espresso della mediana dei gruppi definiti dai quartili) per i diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali

%	1	2	3	4	5	6	Totale
50	141	96	26	3	79	53	398
70	56	33	26	1	29	28	173
80	86	51	29	4	65	35	270
100	35	24	17	4	55	17	152
Totale	318	204	98	12	228	133	993

Il 24,1% dei 228 lavoratori in nero che hanno risposto in proposito, cioè circa uno su quattro, destina la totalità o quasi del proprio reddito in consumi in Italia: si tratta di 55 risposte che sono associate al gruppo che ha una mediana pari al 100% (in tutti i casi, salvo tre - comunque superiori all'85% - la percentuale è superiore al 90%; la media nel sotto-gruppo è del 96%). All'opposto, nel caso dei lavoratori con contatto a tempo indeterminato la percentuale scende all'11%, cioè circa uno su nove.

Il 36% di tutti coloro che dichiarano di destinare la totalità o quasi del reddito in consumi in Italia sono lavoratori in nero.

A fronte di un ammontare limitato di reddito disponibile, confrontandolo con quello degli altri gruppi di lavoratori, e di una quota elevata dello stesso che va ai consumi in Italia, è interessante analizzare la ripartizione del reddito residuo, ipotizzando un'elevata rigidità della spesa in Italia che determina il valore molto alto della percentuale del reddito destinata a spese nel nostro Paese. Al netto delle "incomprimibili" spese in Italia, la quota restante di reddito può essere destinata a invio di rimesse nel Paese d'origine o ad accumulazione di risparmio.

Tendenzialmente, la propensione a risparmiare di un individuo dipende dalle sue condizioni economiche: chi è meno abbiente tende a risparmiare di meno, dovendo destinare una percentuale più elevata del suo reddito a spese incomprimibili. La peculiarità dei migranti internazionali è che, spesso, una quota incomprimibile del reddito, oltre alle spese essenziali, è costituita dalle rimesse. Questa spiegazione offre un'interpretazione plausibile del comportamento economico-finanziario dei migranti che lavorano in nero: la percentuale di lavoratori in nero che destina alle rimesse una quota più alta di reddito (la quota corrispondente al sotto-gruppo definito dal quarto quartile, la cui mediana è il 40%) è comunque alta, pari al 26,3% dei lavoratori in nero (52 risposte) ed è una percentuale inferiore, ma non di molto, rispetto alla percentuale tra coloro che dichiarano di avere un contratto di lavoro a tempo indeterminato (30,1%, corrispondente a 86 risposte), coincidente con la percentuale tra coloro che dichiarano di avere un contratto di lavoro a tempo determinato (26,4%).

Tavola 91 – Quota percentuale del reddito inviata nel Paese d'origine (valore espresso della mediana dei gruppi definiti dai quartili) per i diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali

%	1	2	3	4	5	6	Totale
0	73	28	21	4	83	22	231
10	84	51	32	4	48	36	255
20	60	37	19	1	41	34	192
30	84	67	17	1	34	35	238
Totale	301	183	89	10	206	127	916

I lavoratori in nero che dichiarano di avere un contratto di lavoro a tempo indeterminato (27,9%, corrispondente a 84 risposte) o determinato (36,6%, corrispondente a 67 risposte).

I lavoratori in nero sono il gruppo che registra la proporzione più alta di coloro che non destinano nulla al risparmio (il 40,3% del gruppo, pari a 83 risposte), rispetto a percentuali molto più basse tra coloro che dichiarano di avere un contratto di lavoro a tempo indeterminato (24,3%, corrispondente a 73 risposte) o determinato (15,3%, corrispondente a 28 risposte).

Per quanto riguarda il livello della bancarizzazione, una prima indicazione viene dalla proporzione di quanti dichiarano di avere aperto un conto corrente, bancario o postale. Le risposte validate su questo punto sono state 1.020 (di cui 232 lavoratori in nero).

Il lavoro in nero è, di gran lunga, la prima fattispecie contrattuale che incide negativamente sulla propensione alla bancarizzazione: il 68,1% di chi dichiara di lavorare in nero non ha alcun conto corrente, a fronte di una percentuale tra il 17% e il 18% nel caso di chi ha un

Tavola 91 – Quota percentuale del reddito inviata nel Paese d'origine (valore espresso della mediana dei gruppi definiti dai quartili) per i diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali

%	1	2	3	4	5	6	Totale
0	62	40	27	4	67	24	224
10	73	50	20	3	43	34	223
20	65	41	20	2	36	25	189
30	86	47	18	2	52	28	233
Totale	286	178	85	11	198	111	869

A titolo di confronto tra la propensione a inviare rimesse e a risparmiare, il dato relativo alla percentuale di lavoratori in nero che destina al risparmio una quota più alta di reddito (la quota corrispondente al sotto-gruppo definito dal quarto quartile, la cui mediana è il 30%, nel caso del risparmio) è pari al 16,5% dei lavoratori in nero (34 risposte) ed è una percentuale molto inferiore, rispetto alla percentuale tra coloro

che dichiarano di avere un contatto di lavoro a tempo indeterminato (27,9%, corrispondente a 84 risposte) o determinato (36,6%, corrispondente a 67 risposte).

Tavola 93 – Titolarità di un conto corrente bancario o postale per i diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali

%	1	2	3	4	5	6	Totale
0	59	35	33	7	158	17	309
1	272	173	70	5	74	117	711
Totale	331	208	103	12	232	134	1.020

contratto a tempo indeterminato o determinato e quasi un terzo (30,3%) di tutti coloro che, all'interno del campione, dichiarano di non avere un conto corrente è costituito da persone che lavorano in nero.

Oltre la metà dei lavoratori in nero che hanno dato una risposta sul perché non utilizzano la carta di credito, hanno spigato di non averne bisogno.

Altra indicazione sul livello della bancarizzazione viene dalla proporzione di quanti dichiarano di avere una carta ricaricabile (*Tavola 94*). Anche in questo caso le risposte validate su questo punto sono state 1.020 (di cui 232 lavoratori in nero). Pur essendo la fattispecie contrattuale associata al numero più basso di conti correnti, la carta ricaricabile non svolge alcun ruolo sostitutivo: i lavoratori in nero registrano la percentuale più alta di tutti i gruppi quando si consideri coloro che non hanno alcuna carta ricaricabile: l'84,5% di chi dichiara di lavorare in nero non possiede carte ricaricabili.

Nel caso in cui ci si debba rivolgere a qualcuno per prendere denaro a prestito, il confronto tra i diversi gruppi definiti per fattispecie contrattuali sul mercato del lavoro evidenzia come il lavoratore in nero si distingua per soluzioni ricercate al di fuori sia del mercato che di reti relazionali che non siano quelle familiari.

Tavola 95 – Destinatari di richieste di prestito per i diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali

	1	2	3	4	5	6	Totale
Amici/Parenti italiani	45	30	32	0	42	14	163
Amici/Parenti connazionali	119	97	43	4	124	66	453
Società finanziarie	26	4	1	0	3	2	36
Banche	37	10	2	2	3	19	73
Banco Posta	8	2	1	0	1	1	13
Acquisti rateali (presso il negoziante)	1	2	2	0	1	0	6
Enti no profit, enti di microcredito	1	0	0	1	2	0	4
Nessuno	80	60	19	4	45	28	236
Altro	1	1	0	0	1	0	3
Datore di lavoro	3	0	0	0	2	0	5
Totale	321	206	100	11	224	130	992

chiarano di avere un contratto di lavoro a tempo indeterminato o un 15,8% dei lavoratori autonomi con partita IVA.

Tavola 94 – Titolarità di una carta ricaricabile per i diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali

	1	2	3	4	5	6	Totale
0	230	149	76	10	196	96	757
1	101	59	27	2	36	38	263
Totale	331	208	103	12	232	134	1020

Considerando le 992 risposte validate su questo punto (di cui 224 lavoratori in nero), infatti, ben il 94,2% dei lavoratori in nero – una percentuale così alta non è riscontrata in nessun altro raggruppamento - pensa di non rivolgersi a nessuno o solo a parenti (siano essi in Italia o nel Paese d'origine). Al contempo, solo l'1,8% dei lavoratori in nero pensa di rivolgersi a banche o BancoPosta, rispetto per esempio a un 14% di coloro che di-

6.4 L'indice sintetico del comportamento economico-finanziario dei migranti che lavorano in nero

Infine, in termini econometrici, è possibile verificare quanto emerso dall'analisi descrittiva costruendo un indicatore sintetico, definito Grado complessivo di bancarizzazione o "GdB", che è un indice composito, costruito combinando le informazioni fornite dai migranti intervistati in 18 domande relative al proprio profilo, comportamento e attitudini in tema di inclusione economico-finanziaria e bancaria¹²⁷. Si tratta di un indicatore il cui carattere assume dieci stati discreti ma ordinabili, a partire dall'essere persona non bancarizzata (=0), fino al livello di persona bancarizzata a livello molto evoluto (=10). Tale indicatore, che riprende l'impostazione già adottata per l'analisi dei dati rilevati in occasione dell'indagine statistica del 2012 e che si era tradotto in un modello di stima delle determinanti del grado di inclusione finanziaria dei migranti in genere¹²⁸, permette di valutare l'effettivo contributo al circuito economico-finanziario, in termini di inclusione finanziaria, di migranti lavoratori in nero che, a fronte di condizioni di lavoro svantaggiate, che si traducono in una capacità di consumo e risparmio comparativamente minore rispetto a lavoratori con altre tipologie contrattuali, rappresentano

¹²⁷ Si veda a tal proposito il Capitolo 5.8.

¹²⁸ M. Zupi (2013), *Un modello di stima delle determinanti del grado di bancarizzazione dei migranti in Italia*, in Frigeri D. (2013) a cura di, Secondo Rapporto Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia, CeSPI.

tuttavia una componente numericamente significativa della forza-lavoro, una componente strutturale di diversi settori e, quindi, una cinghia di trasmissione della produzione e circolazione di reddito e ricchezza nel Paese.

Tavola 96 – Indice sintetico di bancarizzazione per i diversi gruppi definiti dalle fattispecie contrattuali

GdB	1	2	3	4	5	6	Totale
0	27	19	21	4	103	8	182
.5	30	10	9	3	46	8	106
1	6	2	4	0	8	1	21
1.5	7	7	3	2	6	0	25
2	25	15	4	0	7	5	56
2.5	28	26	12	1	17	9	93
3	38	37	23	0	14	14	126
3.5	42	36	5	1	18	18	120
4	35	24	9	0	9	19	96
4.5	31	16	6	0	2	19	74
5	24	8	1	0	1	10	44
5.5	12	4	5	1	1	9	32
6	9	1	1	0	0	5	16
6.5	11	1	0	0	0	4	16
7	3	1	0	0	0	1	5
7.5	3	0	0	0	0	3	6
8	0	0	0	0	0	1	1
8.5	0	1	0	0	0	0	1
Totale	331	208	103	12	232	134	1020

L'indicatore - ancorché grossolano e opinabile – può essere considerato una *proxy* del rischio di esclusione finanziaria su cui, quindi, poter concentrare maggiormente l'attenzione per definire interventi correttivi di *policy*. Il confronto con i lavoratori migranti regolari che dichiarano di avere altre tipologie contrattuali evidenzia lo specifico ritardo, in termini di inclusione finanziaria e bancaria, subito dai lavoratori in nero.

Al di là del contributo economico significativo e strutturale all'economia del Paese, in particolare in alcuni settori e modelli di business, così come rilevati recentemente dall'Istat e ricordati nella rassegna della letteratura in materia¹²⁹, che si traduce in un valore economico in senso assoluto indiscutibile del contributo del sommerso e dell'economia in nero, al cui interno concorrono anche migranti regolari, si rileva tuttavia una marginalizzazione molto evidente sul fronte dell'inclusione bancaria. Ciò implica una perdita netta rispetto al potenziale, semplicemente in ragione della non attivazione dell'effetto del moltiplicatore bancario (o dei depositi) ben noto in letteratura.

Ben il 44,4% di chi dichiara di lavorare in nero non è affatto bancarizzato, a fronte di percentuali molto più basse nel caso dei lavoratori con contratto a tempo indeterminato (8,2%) o determinato (9,1%) o lavoratori indipendenti con partita IVA (6%). Di fatto, oltre la metà di tutti i migranti che sono completamente esclusi dalla bancarizzazione rientrano nella categoria dei lavoratori in nero.

A fronte di una generale penalizzazione sul fonte dell'inclusione finanziaria e bancaria che interessa trasversalmente tutti i migranti regolari (il profilo evoluto di bancarizzazione – con valori dell'indice compresi tra 4,1 e 10 – caratterizza non più del 19% del campione, con l'assenza di migranti con profilo molto evoluto), il profilo di esclusione dei migranti con lavoro in nero è confermato dalla prevalenza di casi con profilo di assoluta assenza di bancarizzazione o di esclusione sostanziale (valori dell'indice compreso tra 0 e 1,5). In questo senso, risulta significativa la specificazione di un modello econometrico con risposte ordinate *probit* che propone tra le determinanti del grado di bancarizzazione diverse variabili, ivi compresa la variabile dicotomica relativa al lavoro in nero (1= sì, 0= no). In particolare, trova una sua verifica la seguente specificazione:

$$\text{GdB} = \beta_1 + \beta_2 * \text{eta} + \beta_3 * \text{etasq} + \beta_9 * \text{Q4_4black_d1} + \beta_5 \text{Q0_3GenerD} + \beta_6 * \text{Q0_6SposatoD} + \beta_7 * \text{Q4_3SetFamiD} + \beta_8 * \text{Q4_1_LavNonCon_ItD} + \beta_9 * \text{Q0_1Comunediresidenza} + \beta_{10} * \text{Q0_2NazRomaD} + \beta_{11} * \text{Q0_5TitoloStudio} + \varepsilon_i$$

- GdB= grado di bancarizzazione (variabile ordinata: 1/10 = da persona non bancarizzata a bancarizzata a livello molto evoluto)
- eta= età (variabile continua, espressa in anni)
- etasq= il quadrato dell'età (per analizzare la non linearità della determinante età)
- Q4_4black_d1 = lavoro in nero (1= sì, 0= no)
- Q0_3GenerD= sesso (1= femmina, 0= maschio,)
- Q0_6SposatoD= stato civile (1=sposato/convivente; 0=non sposato/convivente)
- Q4_3SetFamiD = lavoro nel settore dei servizi alle famiglie (1= sì, 0= no)
- Q4_1_LavNonCon_ItD = occupato in modo non continuativo (1= sì, 0= no)
- Q0_1Comunediresidenza = comune di residenza (variabile interpretabile come ordinata: Milano=1, Roma=2, Napo-

¹²⁹ Si veda Hassan S. (2015), "Rassegna della letteratura sul contributo dei migranti all'economia sommersa e indicazioni per l'adozione di metodi di stima diretta", in M. Zupi (a cura di) (2015), *Il contributo economico dei migranti che lavorano "in nero". Rassegna della letteratura e analisi empirica a Milano, Roma e Napoli*, CeSPI, Roma

li=3

- Q0_2NazRomaD = nazionalità romena (1=sì, 0=no)
- Q0_5TitoloStudio= livello di istruzione (variabile ordinata: 1/5 = da persona con istruzione scolastica inferiore al completamento delle scuole medie inferiori – meno di 14 anni d'età - a studi post-lauream).

Per semplicità, si riportano soltanto le stime del modello *probit* ordinato (che ha utilizzato per l'analisi 1.205 osservazioni).

Tavola 97 - Modello Probit ordinato sulle determinanti dell'indicatore "Grado di Bancarizzazione"

Ordered probit regression				Number of obs	=	1,205
				LR chi2(10)	=	399.35
				Prob > chi2	=	0.0000
				Pseudo R2	=	0.0689
GdB	Coef.	Std. Err.	s	P> s	[95% Conf. Interval]	
Q0_4eta	.123845	.0219061	5.65	0.000	.0809099	.1667802
Q0_4etasq	-.001253	.0002739	-4.57	0.000	-.0017899	-.0007161
Q4_4black_d1	-.7471303	.0890436	-8.39	0.000	-.9216527	-.572608
Q0_3GenerD	-.327531	.0666374	-5.05	0.000	-.4685298	-.2065322
Q0_6SpasatoD	-.1247065	.0692155	1.80	0.072	-.0111494	-.2605624
Q4_3SetFamID	-.2010573	.0818418	-2.46	0.014	-.3614643	-.0406503
Q4_1_LawWorCon_Itd	-.1986975	.0841553	-2.36	0.018	-.3636889	-.0337561
Q0_1Comunediresidenza	-.4120694	.0497926	-8.28	0.000	-.5096612	-.3144777
Q0_2NazRomaD	-.4280119	.0897496	4.77	0.000	.2521058	.603918
Q0_5TitoloStudio	-.2422289	.0331123	7.32	0.000	.1773299	.3071279
/cut1	1.585814	.4169026			.7687002	2.402928
/cut2	1.965425	.4179033			1.14635	2.784501
/cut3	2.032022	.4179916			1.212773	2.85127
/cut4	2.112676	.4180939			1.292227	2.932125
/cut5	2.277451	.4183242			1.45755	3.097351
/cut6	2.527478	.4186558			1.706923	3.348032
/cut7	2.886189	.4190591			2.064849	3.70753
/cut8	3.254462	.4199198			2.431592	4.077647
/cut9	3.623838	.4213376			2.798032	4.449645
/cut10	3.969586	.4228586			3.140799	4.798374
/cut11	4.253209	.4246455			3.420919	5.085499
/cut12	4.556006	.4275328			3.718058	5.393954
/cut13	4.800817	.430655			3.956749	5.644886
/cut14	5.154355	.4330125			4.295864	6.012846
/cut15	5.340448	.4442122			4.469808	6.211088
/cut16	5.809059	.4723957			4.88318	6.734937
/cut17	6.175139	.5325035			5.131451	7.218827

Con un campione di 1.205 migranti, i coefficienti stimati nell'equazione (i vari parametri β e i *cutoff point* o parametri di soglia δ_1 e δ_2 ¹³⁰) sono quelli che massimizzano la probabilità di osservare un campione con tali frequenze dei tre diversi gradi di bancarizzazione.

Una prima misura della bontà di adattamento del modello ai dati è fornita dal valore del chi quadro (χ^2) che rifiuta in modo netto (Prob> chi2 = 0.0000) l'ipotesi nulla in base alla quale il modello con tutte le variabili esplicative non avrebbe un potere esplicativo maggiore del modello *baseline* che include solo l'intercetta. A complemento di questa prima misura, la statistica Pseudo R2 mostra il miglioramento nella log-verosimiglianza relativo al modello *baseline*.

I coefficienti riportati in tabella sono significativi statisticamente e con il segno atteso in base alle considerazioni teoriche. Scorrendo i risultati in tabella, in termini di segni degli effetti parziali di ciascuna delle variabili esplicative sulla probabilità di risposta in termini di GdB, e la relativa significatività statistica, si ottiene che:

¹³⁰ Le regressioni stimate dal software STATA non includono esplicitamente l'intercetta (il parametro β_1 della specificazione del modello, che è quindi uguale a zero), per cui sono indicati i *cutoff point*, definiti anche *ancillary parameters*, che assorbono l'intercetta e che sono, nel caso specifico, 17, perché sono i *cutoff point* stimati sulla variabile latente utilizzata per differenziare i diversi livelli della variabile dipendente GdB quando i valori delle variabili indipendenti sono fissati a zero.

- al crescere dell'età di una persona, il grado di bancarizzazione tende ad aumentare, ma al contempo l'effetto è più piccolo quanto più è anziana la persona (coefficiente negativo della variabile che indica il quadrato dell'età)
- in media un lavoratore migrante regolare in nero tende ad avere un grado di bancarizzazione più basso di tutte le altre tipologie contrattuali (ha più probabilità, cioè, di non essere bancarizzato e meno probabilità di esserlo a livello evoluto), come indicato dal coefficiente pari a -.7471303
- in media un uomo tende ad avere un grado di bancarizzazione più elevato di una donna
- una persona sposata tende ad avere un livello più elevato di bancarizzazione di una persona *single*
- una persona più istruita tende ad avere un livello più elevato di bancarizzazione
- correlato al profilo dei lavoratori in nero, i migranti che lavorano nel settore dei servizi alle famiglie, quelli occupati in modo non continuativo e i romeni tendono ad avere livelli di bancarizzazione più bassi
- infine, vivere a Milano, piuttosto che a Roma (e, più ancora, che a Napoli) fa la differenza in termini di propensione all'inclusione finanziaria e bancaria dei migranti.

I risultati non cambiano utilizzando il modello *logit* ordinato, né cambiano significativamente adottando un più opportuno modello generalizzato di *logit* ordinato¹³¹. Infatti, a rigore, in termini statistici, un presupposto dei modelli *probit* e *logit* ordinati è che la relazione tra ogni coppia dei tanti livelli che definiscono il grado complessivo di bancarizzazione sia sempre la stessa. In altri termini, si tratta di modelli che assumono che il coefficiente che descrive la relazione tra il livello 0 (esclusione dalla bancarizzazione) e tutti i livelli superiori (da 0,5 a 10) sia sempre lo stesso che descrive la relazione tra il livello 0,5 e i livelli superiori e così via. Infatti, il modello proposto indica un unico coefficiente per la variabile "lavoro in nero", pari a -.7471303 (che diventa -1.265282 nel caso del modello *logit* ordinato). In realtà, la veridicità di questo presupposto - non molto realistico - definito degli *odds* proporzionali, può essere testata attraverso un test di rapporto di verosimiglianza (oppure il test di Brant), la cui ipotesi nulla è che non ci siano differenze di coefficiente. Verificata la violazione di tale ipotesi, si può ricorrere a un più opportuno modello generalizzato di *logit* ordinato che, sostanzialmente, dà dei risultati simili a una serie di regressioni binarie, una per ogni singola relazione tra un livello di GdB e tutti i livelli superiori. In questo modo si ottengono risultati più precisi, cioè tanti coefficienti per la variabile "lavoro in nero" quante sono le regressioni¹³².

6.5 Alcune considerazioni di sintesi

L'uso di analisi descrittiva e di modelli econometrici - modelli *probit* e *logit* ordinati - per individuare le determinanti del livello di bancarizzazione da parte dei migranti internazionali residenti regolarmente in Italia suggerisce alcune considerazioni con implicazioni di *policy*.

L'indagine condotta su 1.212 intervistati a questionari strutturati (circa 80 domande a risposta multipla) e validati, conferma le indicazioni che la rassegna della letteratura specialistica in materia, con riferimento all'Italia e, in particolar modo agli studi che presentano dati e trend osservabili a livello nazionale, indicano.

Il lavoro in nero non è componente residuale né riconducibile ad un unico segmento del mercato lavorativo, interessando diversi settori e profili di migranti. Tuttavia è possibile tracciare un profilo dei migranti che lavorano in nero, cioè individuare alcune caratteristiche peculiari di chi, mediamente, ha una probabilità maggiore di lavorare in nero, combinando caratteristiche individuali, contestuali (relative al Paese di origine e all'area di residenza) e relative al momento del progetto migratorio. In particolare, maggior probabilità di lavoro in nero si hanno quando:

- si risiede a Napoli (meno a Roma, ancor meno a Milano)
- si è romeno (o bengalese)

¹³¹ Si veda: R. Williams (2006), "Generalized Ordered Logit/ Partial Proportional Odds Models for Ordinal Dependent Variables", The Stata Journal, N. 6(1).

¹³² Nello specifico, i coefficienti per la variabile dicotomica "lavoro in nero", hanno valori sempre negativi e significativi fino al livello 5 del Grado di Bancarizzazione, con una progressione da -1.187425 (nel caso del livello 0 della variabile GdB) a -3.001654 (nel caso del livello 5 della variabile GdB).

- il lavoro è nel settore dei servizi alla famiglia o dell'edilizia o degli alberghi e ristoranti
- si è molto giovani
- si ha un titolo di studio medio o basso
- il lavoro non è in forma continuativa
- si vive in Italia da pochi anni
- l'Italia è il primo Paese d'approdo nel percorso migratorio o viene dopo un Paese non europeo,
- si è *single*, indifferentemente uomo o donna.

I dati del campione consentono di andare oltre la descrizione del profilo prevalente che caratterizza i migranti in nero. In particolare, complementari a quel tipo di informazioni, sono ricavabili alcune indicazioni relative alle conseguenze che il lavoro nero ha in campo economico-finanziario, quantificando e confrontando propensione e ordini di grandezza delle variabili economico-finanziarie, in termini di attitudini, come:

- la destinazione del reddito fra risparmio, rimesse e spese in Italia
- la titolarità di un conto in banca o alle Poste
- la titolarità di una carta ricaricabile o con IBAN
- la scelta del soggetto cui rivolgersi in caso di bisogno di credito.

I metodi di analisi econometrica multivariata consentono, nello specifico, di:

- analizzare gli effetti del lavoro nero sul reddito e sulle attitudini in campo economico-finanziario,
- analizzare complessivamente il Grado di bancarizzazione o "GdB" di chi lavora in nero.

I risultati dell'analisi condotta portano ad affermare che la probabilità di essere bancarizzati e, ancor più, di esserlo a livello medio ed evoluto è tanto minore quando il migrante lavora in nero. Ben il 44,4% di chi dichiara di lavorare in nero non è affatto bancarizzato, a fronte di percentuali molto più basse nel caso dei lavoratori con contratto a tempo indeterminato (8,2%) o determinato (9,1%) o lavoratori indipendenti con partita IVA (6%). Di fatto, oltre la metà di tutti i migranti che sono completamente esclusi dalla bancarizzazione rientrano nella categoria dei lavoratori in nero.

A fronte di una generale penalizzazione sul fonte dell'inclusione finanziaria e bancaria, che interessa trasversalmente tutti i migranti regolari (il profilo evoluto di bancarizzazione – con valori dell'indice compresi tra 4,1 e 10 – caratterizza non più del 19% del campione, con l'assenza di migranti con profilo molto evoluto), il profilo di esclusione dei migranti con lavoro in nero è confermato dalla prevalenza di casi con profilo di assoluta assenza di bancarizzazione o di esclusione sostanziale (valori dell'indice compreso tra 0 e 1,5).

Inoltre, tenuto conto sia dell'ammontare limitato di reddito disponibile, confrontandolo con quello degli altri gruppi di lavoratori migranti, sia di una quota elevata dello stesso che va ai consumi in Italia, l'analisi della ripartizione del reddito residuo mostra che, al netto delle "incomprimibili" spese in Italia, c'è un forte contenimento della quota di reddito risparmiata da parte dei lavoratori in nero.

Tendenzialmente, la propensione a risparmiare di un individuo dipende dalle sue condizioni economiche: chi è meno abbiente tende a risparmiare di meno, dovendo destinare una percentuale più elevata del suo reddito a spese incomprimibili. La peculiarità dei migranti internazionali è che, spesso, una quota incomprimibile del reddito, oltre alle spese essenziali, è costituita dalle rimesse. Questa spiegazione offre un'interpretazione plausibile del comportamento economico-finanziario dei migranti che lavorano in nero: la percentuale di lavoratori in nero che destina alle rimesse una quota più alta di reddito è comunque alta. Al contrario, i lavoratori in nero sono il gruppo che registra la proporzione più alta di coloro che non destinano nulla al risparmio.

Al di là del contributo economico significativo e strutturale all'economia del Paese, in particolare in alcuni settori e modelli di business, così come rilevati recentemente dall'Istat, che si traduce in un valore economico in senso assoluto indiscutibile del contributo del sommerso e dell'economia in nero, al cui interno concorrono anche migranti regolari, si rileva tuttavia una marginalizzazione molto evidente sul fronte dell'inclusione bancaria. Ciò implica una perdita netta rispetto al potenziale, semplicemente in ragione della non attivazione dell'effetto del moltiplicatore bancario (o dei depositi) ben noto in letteratura.

7. L'imprenditoria a titolarità immigrata e il contributo al *Made in Italy*

7.1 Il contesto di riferimento

L'imprenditoria a titolarità immigrata in Italia è argomento sempre più trattato in letteratura ed è oggetto di attenzione degli studi di settore, di Associazioni di Categoria e della stampa, per i numeri sempre più alti che offrono una lettura positiva del fenomeno migratorio. Prima però di prendere in esame i dati è doveroso tratteggiare la situazione economica italiana ed internazionale nel 2014 per meglio comprendere il contesto in cui si inseriscono¹³³, cercando di comprendere le potenzialità positive di questo segmento così dinamico dell'imprenditoria italiana.

I paesi dell'area Euro hanno realizzato, con le debite differenze, una crescita del PIL dello 0,9% ma per l'Italia il 2014 rimane un anno segnato in negativo (PIL - 0,4%). Lo scorso anno il clima di fiducia delle aziende e delle famiglie rispetto alla crisi economica non ha lasciato spazio a quegli investimenti necessari per una inversione di tendenza di impatto a

lungo termine. Crescono rispetto al 2013 i consumi privati di beni non durevoli e diminuisce ancora la propensione al risparmio delle famiglie; gli investimenti lordi sono diminuiti, segnando in media una flessione del 3,3% (il calo ha riguardato in modo particolare le costruzioni: -4,9% e gli investimenti in macchinari e attrezzature: -2,7%)¹³⁴. Un contributo positivo alla crescita è giunto dalla domanda estera (+2,6%), superiore a quella delle importazioni (+1,8%). La crescita degli interscambi con l'estero torna in territorio positivo dopo due anni, grazie anche ad una significativa diminuzione dei prezzi (la variazione del deflatore è stata del -2,5%). Infine, l'occupazione è tornata a crescere nel 2014 per i più anziani, per gli stranieri, per le donne, lasciando indietro i giovani.



Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

¹³³ I dati sulla situazione economica sono tratti da: *Bollettino Economico 2014*, Banca d'Italia; Unioncamere; Rapporto Annuale 2015; ISTAT.

¹³⁴ *Bollettino Economico 2014*, Banca d'Italia; Unioncamere; Rapporto Annuale 2015; ISTAT.

In questo contesto così articolato si registra un leggero saldo positivo delle imprese tra aperture e chiusure. Il saldo è di poco superiore alle 30.000 unità, realizzando un tasso complessivo di crescita del numero delle imprese registrate dello 0,51%, più del doppio rispetto all'anno precedente (+0,21%). Tale risultato è determinato dalla frenata delle cessazioni, che registra il dato migliore dal 2010.

Tavola 98 - Natalità-mortalità delle imprese registrate per forma giuridica - Anno 2014

	Iscrizioni	Cessazioni	Saldi	Stock al 31.12.2014	Tasso di crescita 2014	Tasso di crescita 2013
Società di capitali	92.376	44.868	47.508	1.487.014	3,29%	2,87%
Società di persone	30.810	41.451	-10.641	1.087.796	-0,96%	-0,74%
Imprese individuali	235.985	247.021	-11.036	3.258.961	-0,34%	-1,00%
Altre forme	11.808	6.921	4.887	207.416	2,23%	6,67%
Totale	370.979	340.261	30.718	6.041.187	0,51%	0,21%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

strumenti di patrimonializzazione e finanziamento.

Guardando alle imprese attraverso la lente della forma giuridica, *Tavola 98*, notiamo come la cresciuta numerica delle società di capitali (47.508 in termini assoluti) confermi il trend secondo il quale per affrontare il mercato, sia una scelta razionale affidarsi a formule organizzative più solide e strutturate, capaci di intercettare gli incentivi pubblici e privati e maggiori

Tavola 99- Natalità-Mortalità delle imprese registrate per circoscrizioni territoriali – Anno 2014

Aree geografiche	Iscrizioni	Cessazioni	Saldi	Stock al 31.12.2014	Tasso di crescita 2014	Tasso di crescita 2013
Nord-Ovest	95.673	88.771	6.902	1.573.652	0,44%	0,23%
Nord-Est	66.360	67.345	-985	1.169.065	-0,08%	-0,56%
Centro	83.526	70.618	12.908	1.310.489	0,99%	0,74%
Sud E Isole	125.420	113.527	11.893	1.987.981	0,60%	0,31%
Italia	370.979	340.261	30.718	6.041.187	0,51%	0,21%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Come mostra la *Tavola 99*, che disaggrega i dati delle imprese fra le quattro circoscrizioni territoriali, tutte aree mostrano segnali di crescita rispetto al 2013, solo il Nord resta al di sotto del valore medio nazionale e il Nord-Est, pur mostrando un miglioramento rispetto all'anno precedente, mantiene un tasso di crescita lievemente negativo. A livello territoriale si sottolinea come il Lazio indichi un tasso di crescita pari all'1,8%, con un saldo imprenditoriale pari a 11.175 unità, il maggiore in assoluto tra tutte le regioni italiane.

Tavola 100 - Imprese registrate e attive, natalità-mortalità per classe di addetti

Classe di Addetti	Registrate	Attive	Iscrizioni	Cessazioni
0 addetti	1.317.421	848.479	336.323	79.017
1 addetto	2.673.608	2.482.824	28.915	218.609
2-5 addetti	1.513.806	1.359.578	5.913	69.908
6-9 addetti	258.851	225.200	527	7.897
10-19 addetti	170.877	144.404	378	4.876
20-49 addetti	73.102	59.557	194	2.470
50-99 addetti	19.342	15.966	61	597
100-249 addetti	9.891	8.456	43	322
250-499 addetti	2.539	2.286	10	47
più di 500 addetti	1.750	1.663	7	33
Totale	6.041.187	5.148.413	372.371	383.776

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Rispetto ai settori produttivi, i saldi maggiori si riscontrano nel comparto dei servizi: Attività di alloggio e ristorazione (+10.910 unità), Servizi di supporto alle imprese (+9.290) e Commercio (+7.544). Al contrario, i settori in contrazione più marcata sono quelli manifatturieri (3.984 unità in meno rispetto al 2013), delle costruzioni (-7.308 unità) e agricoli (-15.742 unità), dovuta quest'ultima non solo alla sola crisi economica ma anche ad un cambiamento strutturale del settore in atto¹³⁵. Prendendo invece in considerazione la divisione per classe di addetti delle imprese italiane (*Tavola 100*), si riconferma ancora l'immagine di un'Italia delle micro imprese; il 91% delle imprese ha un numero di addetti compreso tra 0 e 5, con una gestione fondata sull'occupazione familiare.

¹³⁵ Unioncamere Infocamere Movimprese, Comunicato 3 Febbraio 2015.

7.2 L'imprenditoria a titolarità immigrata, uno sguardo d'insieme

L'imprenditoria a titolarità straniera in Italia sembra risentire meno degli effetti della crisi, basta ricordare che dal 2011, anno in cui si contavano 454.029 imprese, al 31 dicembre 2014, in cui se ne registrano 524.674, il saldo è aumentato di oltre 70.000 unità mentre gli autoctoni ne hanno perso 140.000. Le imprese dei migranti sono numerose, contano per l'8,7% del totale delle imprese totali, ma rimangono abbastanza fragili, nella maggioranza dei casi si tratta di imprese personali, di lavoro autonomo, artigiano, caratterizzate da un elevato tasso di mortalità che si attesta al 10,9% del totale nel 2014. Di seguito si mostrano le prime 25 collettività straniere per numerosità di imprenditori al 31 dicembre 2014 (*Tavola 101*). Il primato della crescita spetta al Bangladesh che aumenta il saldo di 4.900 imprese rispetto al dato

Tavola 101 – Imprenditoria con titolare e socio migrante – Anno 2014 -prime 25 collettività per ordine di grandezza			
Paese Di Nascita	N. Imprese	Paese Di Nascita	N. Imprese
Marocco	67.207	India	5.914
Cina	54.455	Moldavia	5.222
Romania	53.456	Polonia	5.156
Albania	34.111	Macedonia	5.113
Bangladesh	29.433	Ucraina	4.889
Egitto	18.583	Venezuela	4.639
Senegal	18.368	Peru'	3.865
Tunisia	14.576	Ecuador	3.472
Pakistan	12.792	Algeria	3.472
Nigeria	11.046	Turchia	3.012
Serbia-Montenegro	6.884	Sri Lanka	2.553
Brasile	6.029	Libia	2.147
Argentina	5.982	Totale	332.922

Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Tavola 102 – Imprenditoria con titolare e socio migrante nel triennio - prime 20 collettività

Stato di nascita	31 dic. 2012	31 dic. 2013	31 dic. 2014	Stato di nascita	31 dic. 2012	31 dic. 2013	31 dic. 2014
Marocco	61.440	64.090	67.207	Serbia-Montenegro	7.769	7.286	6.884
Cina	49.540	52.172	54.455	Argentina	6.216	6.073	5.982
Romania	50.688	52.100	53.456	Brasile	5.877	5.935	6.029
Albania	33.466	33.629	34.111	Polonia	5.044	5.175	5.156
Bangladesh	20.476	24.322	29.433	Macedonia	5.164	5.150	5.113
Egitto	16.245	17.281	18.583	India	4.340	5.026	5.914
Senegal	16.568	17.072	18.368	Moldavia	4.616	4.873	5.222
Tunisia	13.716	14.086	14.576	Ucraina	4.306	4.545	4.889
Pakistan	10.126	11.236	12.792	Perù	3.725	3.818	3.865
Nigeria	8.653	9.626	11.046	Ecuador	3.275	3.321	3.472

Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

di fine 2013, tra le altre nazionalità in forte crescita il Pakistan (10.742 i titolari di imprese registrate a fine anno, 1.490 in più dell'anno precedente), la Nigeria (10.563, +1.437), il Senegal (18.192, +1.299) e, con numeri più contenuti, l'India (4.730, +860).

Nella *Tavola 102* sono esposti i valori assoluti dell'imprenditoria migrante secondo le variazioni del triennio, per meglio comprendere i tassi di crescita. Tra i paesi che mantengono nel tempo un ritmo di crescita alto troviamo: Bangladesh, Marocco, Cina e Romania, ma vi sono anche collettività stazionarie (Macedonia e Polonia) o in decrescita (Argentina, Serbia e Montenegro).

La *Tavola 103* mostra invece i valori delle imprese attive per le diverse nazionalità indagate in ordine di numerosità, con una differenza complessiva, rispetto

Tavola 103 – Imprenditoria con titolare e socio migrante – Anno 2014 - Valori assoluti prime 25 collettività, imprese attive

Paese Di Nascita	N. Imprese Attive	Paese Di Nascita	N. Imprese Attive
Marocco	64.317	Argentina	5.288
Cina	51.200	Moldavia	4.888
Romania	49.804	Macedonia	4.848
Albania	32.532	Polonia	4.608
Bangladesh	27.106	Ucraina	4.403
Senegal	17.963	Venezuela	4.109
Egitto	16.879	Peru'	3.554
Tunisia	13.787	Algeria	3.291
Pakistan	11.733	Ecuador	3.244
Nigeria	10.468	Turchia	2.635
Serbia-Montenegro	6.322	Sri Lanka	2.354
Brasile	5.374	Bosnia-Erzegovina	1.970
India	5.365	Totale	358.042

Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

al numero di imprese registrate di 24.334 unità.

L'indagine condotta da Unioncamere/InfoCamere sui dati del Registro delle imprese delle Camere di Commercio (*Tavola 104*) segnala come le collettività di migranti possiedano, nella maggioranza dei casi, una specializzazione lavorativa fortemente marcata, ovvero una forte concentrazione di imprese in un unico settore associato ad una collettività specifica. Per cui gli imprenditori provenienti dal Marocco (64.000) si contraddistinguono per una fortissima presenza nel settore del commercio (oltre 46.000), seguiti dai cinesi (47.000), con oltre 5.000 ristoranti e 16.000 aziende manifatturiere, prime tra tutte quelle tessili. Si conferma la forte presenza egiziana nella ristorazione (2.500, secondi dopo i cinesi) e degli albanesi nel settore edile (oltre 23.000, i primi in assoluto nel settore). Altra forte caratterizzazione è quella delle imprese bengalesi, concentrate nei servizi alle imprese (*call center, copisterie, ecc.*).

Tavola 104 – Imprese a titolarità immigrata per settori di attività, anno 2014

	Agricoltura	Attività Manifatturiere	Costruzioni	Commercio	Trasporto e Magazzinaggio	Alloggio e Ristorazione	Noleggio, Ag. Viaggio, Servizi a Imprese	Altre Attività Servizi Alla Persona	Altro
Albania	1,86%	4,08%	72,53%	6,07%	1,87%	5,16%	3,35%	1,38%	3,41%
Algeria	0,89%	2,91%	17,02%	61,03%	2,36%	2,62%	4,35%	0,84%	7,75%
Argentina	4,14%	11,78%	17,86%	24,43%	3,46%	11,55%	4,24%	3,48%	17,38%
Bangladesh	0,39%	2,44%	1,66%	62,23%	0,11%	2,82%	16,37%	1,60%	12,19%
Brasile	2,85%	6,80%	30,22%	21,28%	2,45%	9,85%	5,74%	4,64%	14,66%
Cina	0,20%	31,47%	0,69%	37,99%	0,10%	17,31%	0,62%	5,83%	5,70%
Ecuador	0,84%	4,75%	39,84%	15,36%	10,77%	5,59%	10,34%	2,13%	9,13%
Egitto	0,21%	2,83%	31,17%	14,52%	1,05%	15,81%	8,07%	0,74%	25,43%
India	3,57%	4,55%	7,27%	42,26%	1,72%	10,18%	15,81%	1,83%	12,17%
Libia	7,34%	10,52%	9,44%	35,72%	2,15%	6,97%	2,62%	3,55%	19,03%
Macedonia	6,16%	3,66%	73,88%	6,53%	1,04%	3,23%	1,88%	0,68%	2,88%
Marocco	0,36%	2,61%	13,39%	71,80%	1,55%	1,72%	3,16%	0,62%	4,59%
Moldavia	1,23%	4,75%	52,22%	12,20%	4,31%	8,48%	6,45%	3,08%	6,59%
Nigeria	0,24%	2,33%	2,05%	75,94%	2,44%	0,55%	5,14%	1,49%	9,47%
Pakistan	0,83%	4,05%	7,19%	61,11%	2,67%	6,86%	10,53%	1,17%	5,23%
Perù	1,50%	6,39%	23,55%	17,20%	15,86%	5,20%	15,23%	2,99%	10,25%
Polonia	3,94%	5,22%	34,60%	21,30%	1,59%	11,09%	4,93%	4,17%	12,08%
Romania	1,78%	4,80%	62,71%	10,91%	1,86%	5,34%	4,13%	1,59%	6,44%
Senegal	0,04%	2,60%	1,66%	87,84%	0,60%	0,32%	2,91%	0,59%	3,32%
Serbia-Mont.	2,32%	7,23%	42,32%	25,70%	2,66%	5,72%	3,62%	1,82%	7,79%
Sri Lanka	0,59%	3,02%	5,33%	34,14%	9,92%	6,04%	24,11%	1,29%	14,82%
Tunisia	3,00%	5,03%	50,50%	24,24%	2,10%	3,83%	3,06%	0,91%	7,12%
Turchia	1,03%	2,86%	38,15%	10,76%	0,96%	35,33%	1,33%	0,70%	8,86%
Ucraina	2,35%	6,52%	28,00%	24,65%	2,05%	12,11%	6,61%	4,64%	12,27%
Venezuela	8,48%	9,46%	10,43%	32,75%	1,77%	11,01%	2,57%	4,49%	16,45%

Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

BOX 5 - L'ARTIGIANATO SEMPRE PIÙ COMPOSTO DA IMPRESE DI STRANIERI¹³⁶

L'analisi effettuata da Unioncamere e InfoCamere, sulla base dei dati del registro delle imprese delle Camere di commercio, mostra una continua erosione del comparto artigiano in Italia, che conta 76.000 imprese in meno tra settembre 2011 e settembre 2014. Allo stesso tempo la componente straniera, che in questi anni di crisi è cresciuta di 7.400 unità, segna l'andamento tipico del succedersi degli attori a causa del crearsi di una *vacancy chain*. Queste due opposte dinamiche hanno consentito all'universo delle imprese artigiane a guida straniera (177.126 a fine settembre 2014, di cui 167.851 sono ditte individuali) di raggiungere il 12,8% del totale del comparto, aumentando la loro incidenza dell'1,2% nel periodo considerato. Il 40% delle imprese individuali artigiane registrate in Italia che confezionano articoli di abbigliamento è guidata da uno straniero, per una su tre

Tavola 105- Imprese artigiane registrate al 30 settembre 2014 - graduatoria provinciale per incidenza di imprese guidate da stranieri

Provincia	Imprese artigiane	di cui guidate da stranieri
Prato	10.534	38,1%
Trieste	4.488	25,0%
Reggio Emilia	19.962	24,2%
Milano	69.869	23,1%
Firenze	29.906	22,9%
Roma	70.127	17,7%
Italia	1.388.938	12,8%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

¹³⁶ Analisi effettuata da Unioncamere e InfoCamere, gennaio 2015.

il titolare è cinese. Cinese anche il 33,2% dei titolari di attività artigianali di fabbricazione di articoli in pelle e proviene dall'estero un imprenditore su 10 nel settore della fabbricazione dei prodotti in metallo.

Alla fine del terzo trimestre 2014, rispetto al 2011, nel confezionamento di articoli di abbigliamento, la componente straniera è aumentata di 865 unità, mentre il complesso delle imprese individuali e società artigiane si è ridotto di oltre 2.000 unità. Nella fabbricazione di articoli in pelle, a fronte di una riduzione complessiva dello stock di 269 attività, quelle guidate da non italiani sono cresciute di 668; nei lavori di costruzione specializzati il complesso delle imprese ha ceduto quasi 30.000 imprese, mentre la componente immigrata è aumentata di quasi 500.

L'analisi dei Paesi di provenienza degli imprenditori artigiani stranieri, considerando le sole imprese individuali, mette in evidenza il peso rilevante di alcune nazionalità. Dei 167.851 imprenditori individuali non italiani quasi 35.000 (il 20,7%) sono romeni, 25.565 albanesi (15,2%), 13.638 (8,1%) cinesi. Romeni e albanesi sono la componente più numerosa delle imprese individuali artigiane straniere nel settore delle costruzioni. I romeni da soli, in particolare, sono titolari del 6,4% delle quasi 454.000 attività artigiane individuali esistenti in Italia. Particolamente presenti nel settore manifatturiero risultano invece i cinesi (11.831 le loro imprese individuali artigiane registrate, pari al 44,1% delle attività di questa tipologia, e al 5,6% delle 210.000 ditte individuali artigiane esistenti). Di queste, 7.664 operano nel confezionamento di articoli da abbigliamento, incidendo per il 31,9% sul totale delle 24.000 ditte individuali artigiane presenti attualmente in Italia in questo settore, e quasi 3.000 nella fabbricazione di articoli in pelle, incidendo per il 33,2% sulle 9.012 attività individuali artigiane del settore.

Per quanto riguarda la forma giuridica adottata (*Tavola 106*) rimane evidente la predilezione degli imprenditori immigrati per le imprese individuali (in linea con il trend nazionale), che rappresentano l'88,32% del totale, seguite a distanza dalle società di persone con l'11,12%; residuale il peso delle società di capitali e altre forme. Il confronto 2013-2014 fa emergere però un dato significativo, rispetto alle società di capitali che fanno registrare, anche per il segmento a titolarità immigrata, una crescita del 14,5%. Il dato è rilevante, pur se riferito a valori ancora marginali, in quanto sembra indicare un'evoluzione anche delle imprese a titolarità immigrata verso forme societarie più complesse e strutturate, con un impatto positivo anche in termini di accesso a capitale di debito e di rischio. Ricorrono in numero maggiore alle società di capitali: romeni, cinesi e albanesi; alle società di persone: cinesi, romeni e bengalesi.

Tavola 106 - Imprese a titolarità immigrata per tipologia di forma giuridica nel 2014

Stato di nascita	Società di capitale	Società di persone	Altre forme	Imprese individuali	Stato di nascita	Società di capitale	Società di persone	Altre forme	Imprese individuali
Albania	177	3.227	4	30.703	Nigeria	9	474	-	10.563
Algeria	20	218	1	3.233	Pakistan	34	2.013	3	10.742
Argentina	76	1.669	1	4.236	Peru'	32	623	-	3.210
Bangladesh	24	3.794	10	25.605	Polonia	97	1.105	2	3.952
Brasile	97	1.345	2	4.585	Romania	639	5.709	20	47.088
Cina	421	7.011	3	47.020	Senegal	26	149	-	18.193
Ecuador	17	431	1	3.023	Serbia-Montenegro	89	1.148	2	5.645
Egitto	101	2.873	3	15.606	Sri Lanka	16	265	-	2.272
India	42	1.141	1	4.730	Tunisia	80	992	5	13.499
Libia	60	851	2	1	Turchia	27	743	-	2.242
Macedonia	20	579	-	4.514	Ucraina	101	852	1	3.935
Marocco	120	2.787	-	64.300	Venezuela	79	1.400	31	3.160
Moldavia	51	757	3	4.411	Totale	1.226	26.683	128	211.967

Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

7.3 Un focus sull'imprenditoria a titolarità straniera in Italia

a cura di **CRIBIS D&B**

Questa sezione è dedicata ad analizzare la distribuzione dell'imprenditoria non italiana, nonché a fotografare alcune sue peculiarità. Tale presenza è frutto non solo di una loro sempre maggiore integrazione nel tessuto lavorativo e nella nostra società, ma anche della vivacità imprenditoriale di questi nuovi italiani che hanno scelto di stabilirsi nel nostro Paese "facendo impresa".

Questo focus sull'imprenditorialità di origine straniera è incentrato sulle 21 nazionalità oggetto di studio dell'Osservatorio, ovvero: Albania, Bangladesh, Cina, Ecuador, Egitto, Filippine, Ghana, India, Macedonia, Marocco, Moldavia, Nigeria, Pakistan, Perù, Polonia, Romania, Senegal, Serbia e Montenegro, Sri Lanka, Tunisia, Ucraina.

Tavola 107 – Distribuzione imprenditoria a titolarità immigrata per nazionalità			
Nazionalità	% aziende	Nazionalità	% aziende
Romania	17,23%	Macedonia	1,58%
Marocco	16,78%	Ucraina	1,49%
Cina	16,72%	Polonia	1,39%
Albania	10,38%	Perù	1,13%
Bangladesh	7,94%	Moldavia	1,10%
Egitto	5,70%	Ecuador	0,94%
Tunisia	4,05%	Sri Lanka	0,66%
Senegal	3,71%	Serbia e Montenegro	0,65%
Pakistan	3,41%	Ghana	0,50%
Nigeria	2,71%	Filippine	0,32%
India	1,59%		

Fonte: Elaborazioni CRIBIS D&B su propria banca dati

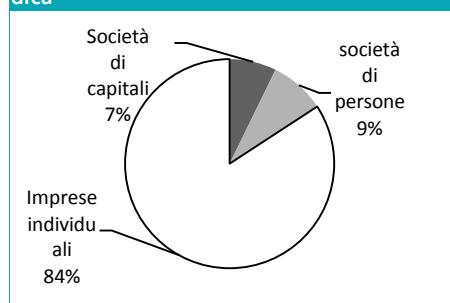
I parametri utilizzati per individuare le aziende guidate da un imprenditore straniero sono: la presenza di almeno un amministratore con cittadinanza straniera per le società di capitale, la presenza di almeno un socio accomandatario o di un socio amministratore con cittadinanza straniera, per le società di persone e il titolare con cittadinanza straniera, per le ditte individuali. Il campione analizzato, considerando le 21 nazionalità di cui sopra, è costituito da 230.000 aziende circa.

La vivacità maggiore in termini di cittadini stranieri che si collocano a capo di un'azienda si riscontra fra gli imprenditori rumeni, marocchini, cinesi ed albanesi. Infatti, queste quattro cittadinanze rappresentano da sole quasi i due terzi di tutte le aziende guidate da imprenditori stranieri in Italia. Nella Tavola 107 è evidenziata la cittadinanza, nonché la relativa distribuzione delle aziende guidate da imprenditori stranieri. Le quattro cittadinanze a capo di questa classifica rispecchiano, anche se in ordine leggermente diverso¹³⁷, le comunità più numerose in Italia.

Natura giuridica

In merito alla natura giuridica privilegiata dagli imprenditori stranieri per la costituzione della loro impresa, vi è una preponderanza significativa delle imprese individuali come evidenziato dal Grafico 92. Le società di persone e le società di capitale sono invece poco diffuse e rappresentano rispettivamente, l'8,56% e il 7,24%.

Grafico 92 - Distribuzione per natura giuridica

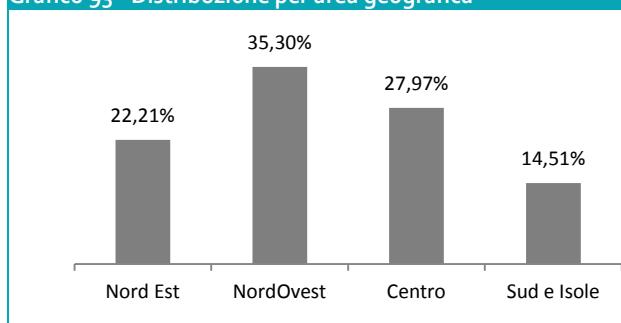


Fonte: Elaborazioni CRIBIS D&B su propria banca dati

Area geografica

Suddividendo il territorio italiano in aree geografiche, è possibile notare una maggiore concentrazione di aziende guidate da imprenditori stranieri nel Nord Ovest (35,3%), seguito dal Centro (27,97%), dal Nord Est (22,21%) ed infine dal Sud e le Isole (14,51%), - Grafico 93.

Grafico 93 - Distribuzione per area geografica



Fonte: Elaborazioni CRIBIS D&B su propria banca dati

Tale ripartizione geografica che colloca al primo posto il Nord Ovest e al secondo posto il Centro, è da ricondurre alla forte concentrazione di imprenditori stranieri in Lombardia e nel Lazio. La distribuzione di aziende guidate da nuovi italiani dettagliata per regioni (Tavola 108) evidenzia che Lombardia, Lazio, Toscana ed Emilia-Romagna ospitano più delle metà di tutte le aziende a titolarità straniera. In queste 4 regioni inoltre, il valore della penetrazione delle aziende straniere sul totale aziende attive in Italia supera il 6%, con un record del 7,2% in Toscana.

¹³⁷ Le comunità maggiormente rappresentate in Italia sono, in ordine decrescente: Romania, Albania, Marocco e Cina (dati ISTAT).

Settore merceologico

Per quanto riguarda i settori merceologici, il 39,2% delle imprese guidate da imprenditori stranieri opera nel settore del Commercio al dettaglio, mentre il 30,71% in quello dell'Edilizia. Insieme al comparto dei Servizi vari, questi settori merceologici rappresentano la quasi totalità delle aziende guidate da non italiani (più dell'82%). Il *Grafico 94* dettaglia maggiormente i vari settori d'attività.

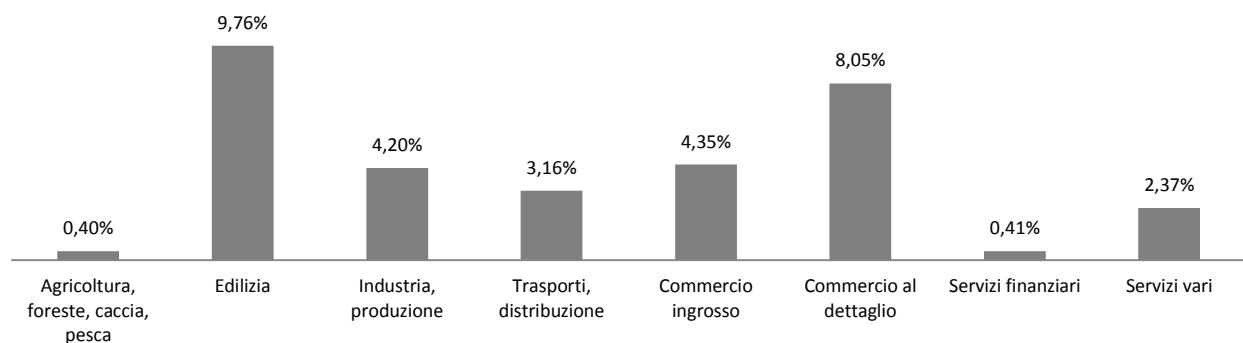
Andando poi ad analizzare la penetrazione settoriale, è possibile osservare che l'Edilizia con il 9,76% ed il Commercio al dettaglio con l'8,05% sono i macrosettori merceologici con la maggiore presenza di imprenditori stranieri sul totale delle aziende guidate da italiani. Come illustrato dal *Grafico 95*, gli altri settori di attività non pesano mai più del 4,5% rispetto al totale delle aziende.

Tavola 108 – Distribuzione imprese a titolarità immigrata per regione

Regione	% aziende con imprenditore straniero	% aziende straniere su totale regione
Lombardia	22,81%	6,52%
Lazio	13,70%	6,59%
Toscana	10,90%	7,20%
Emilia Romagna	10,73%	6,11%
Piemonte	9,24%	5,56%
Veneto	8,96%	4,85%
Campania	4,36%	2,47%
Sicilia	3,49%	2,43%
Liguria	3,13%	5,28%
Marche	2,42%	3,90%
Calabria	1,80%	3,06%
Puglia	1,66%	1,32%
Abruzzo	1,65%	3,28%
Friuli Venezia Giulia	1,47%	3,78%
Sardegna	1,31%	2,27%
Trentino Alto Adige	1,04%	2,58%
Umbria	0,95%	2,83%
Molise	0,13%	1,09%
Valle d'Aosta	0,12%	2,42%
Basilicata	0,12%	0,65%

Fonte: Elaborazioni CRIBIS D&B su propria banca dati

Grafico 95 - Penetrazione settoriale



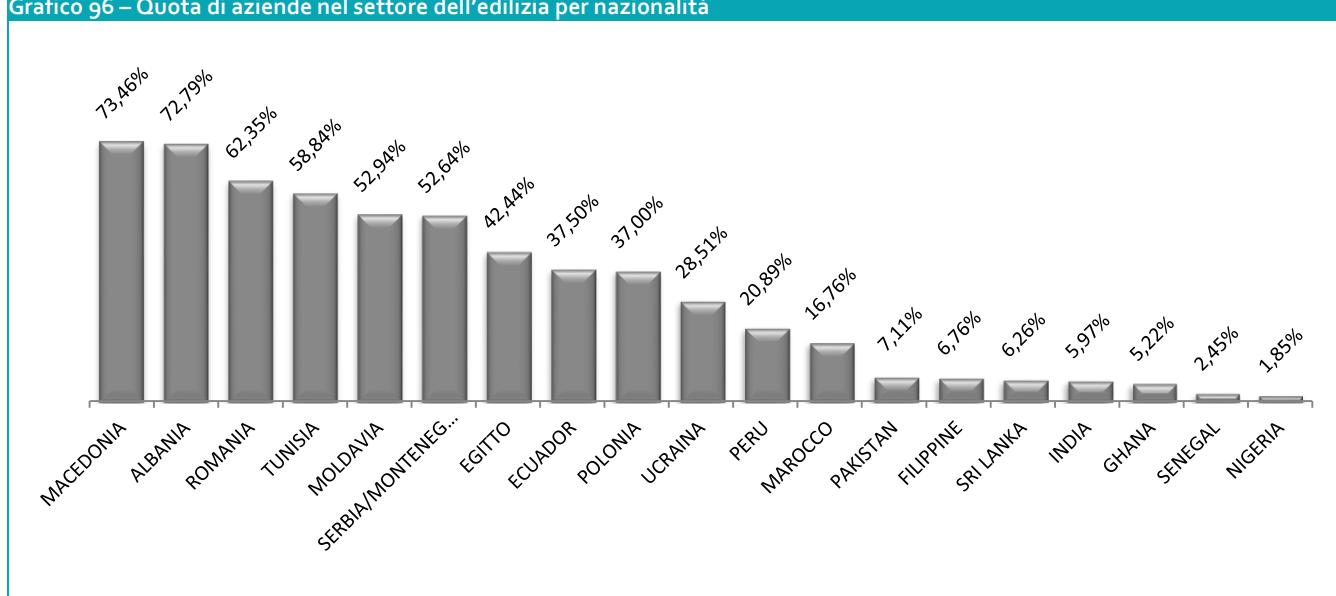
Fonte: Elaborazioni CRIBIS D&B su propria banca dati

Focus sui 2 settori macroeconomici più rappresentativi

SETTORE EDILIZIA

Il comparto dell'Edilizia evidenzia una netta predominanza della presenza di cittadini dell'area est-europea. Infatti, come illustrato dal *Grafico 96*, cinque delle prime sei nazionalità per maggior numero di aziende nel settore appartengono a Paesi Est-Europei: Macedonia, Albania, Romania, Moldavia e Serbia-Montenegro. Addirittura si supera il 72% per le aziende guidate da un imprenditore della Macedonia e dell'Albania.

Grafico 96 – Quota di aziende nel settore dell'edilizia per nazionalità



SETTORE COMMERCIO AL DETTAGLIO

I dati sul Commercio al dettaglio evidenziano un trend di provenienza geografica diverso rispetto al settore dell'Edilizia. Infatti, le prime sei nazionalità più rappresentative del comparto sono relative al continente africano (Senegal, Marocco, Nigeria, Ghana) e al subcontinente indiano (Bangladesh, Pakistan). Come indicato dal *Grafico 97*, la concentrazione nel settore del Commercio al dettaglio supera l'81% per le aziende guidate da un imprenditore del Senegal.

Grafico 97 – Quota di aziende nel settore del commercio al dettaglio per nazionalità

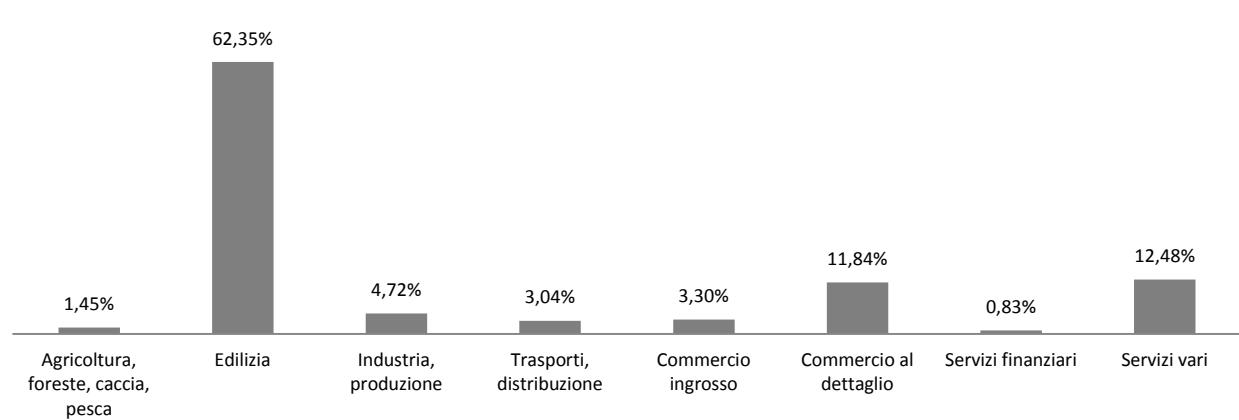


Focus sulle 4 comunità con maggiore presenza

ROMANIA

Analizzando la distribuzione per settore merceologico delle aziende guidate da un imprenditore rumeno, emerge una maggiore concentrazione nel comparto dell'Edilizia (62,35%). In seconda e terza posizione, con valori attorno al 12%, seguono i settori del Commercio al dettaglio e dei Servizi vari (*Grafico 98*).

Grafico 98 – Distribuzione per settore merceologico aziende guidate da un imprenditore rumeno

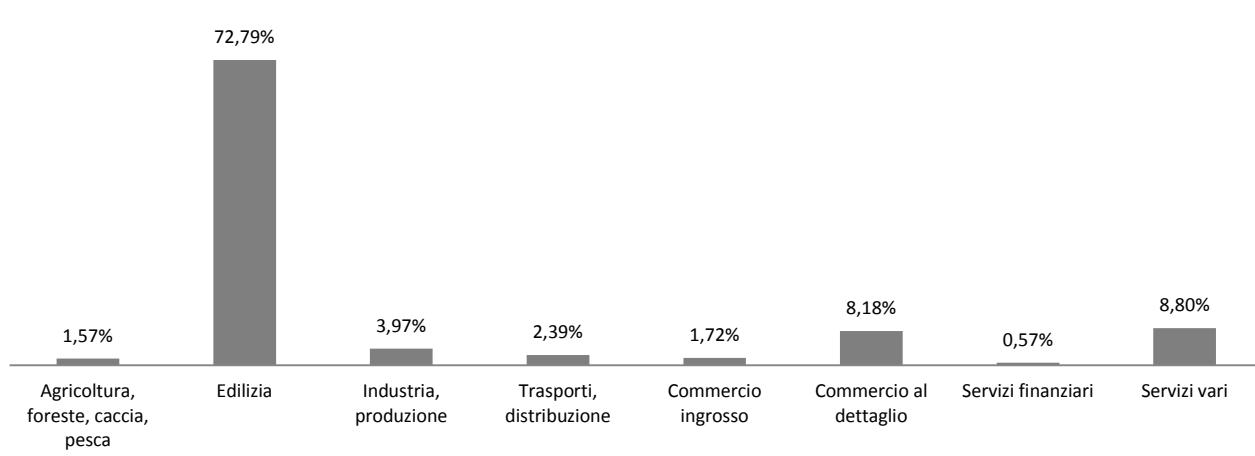


Fonte: Elaborazioni CRIBIS D&B su propria banca dati

ALBANIA

Il trend per gli imprenditori albanesi mostra un andamento simile a quello delle aziende con titolare rumeno: il 72,79% degli imprenditori albanesi opera nel settore dell'Edilizia, mentre la quota di aziende nel Commercio al dettaglio e nei Servizi vari supera l'8% (*Grafico 99*).

Grafico 99 – Distribuzione per settore merceologico aziende guidate da un imprenditore albanese

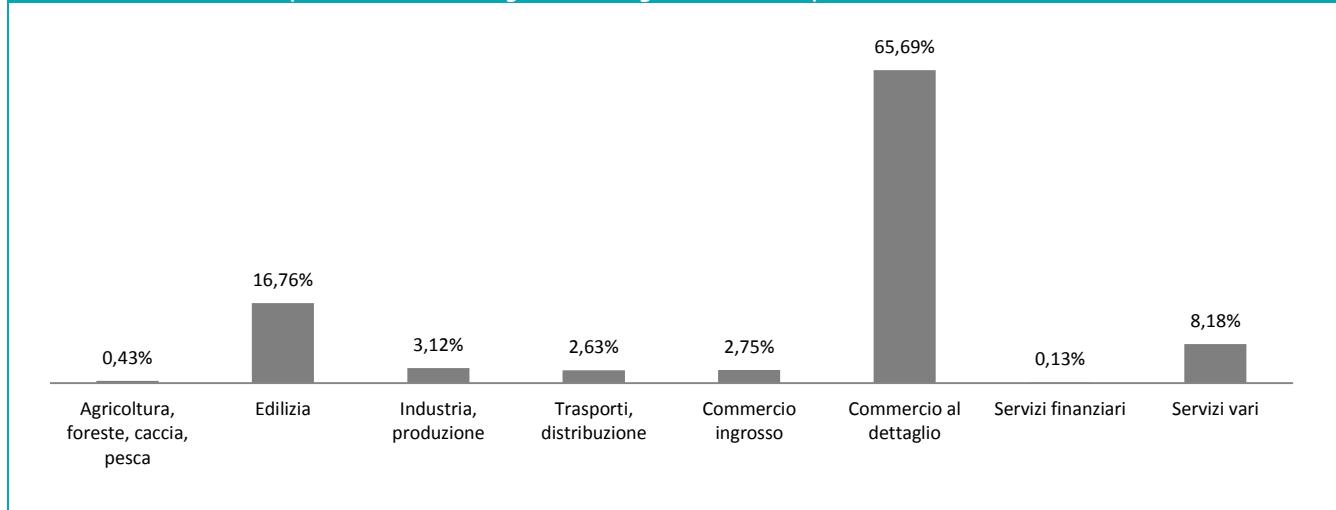


Fonte: Elaborazioni CRIBIS D&B su propria banca dati

MAROCCO

L'analisi dettagliata sull'imprenditoria marocchina evidenzia anche in questo caso un settore merceologico più rappresentativo degli altri. A differenza degli imprenditori rumeni ed albanesi, il comparto largamente più diffuso è quello del Commercio al dettaglio con un valore che rappresenta i due terzi degli imprenditori marocchini (*Grafico 100*).

Grafico 100 – Distribuzione per settore merceologico aziende guidate da un imprenditore marocchino

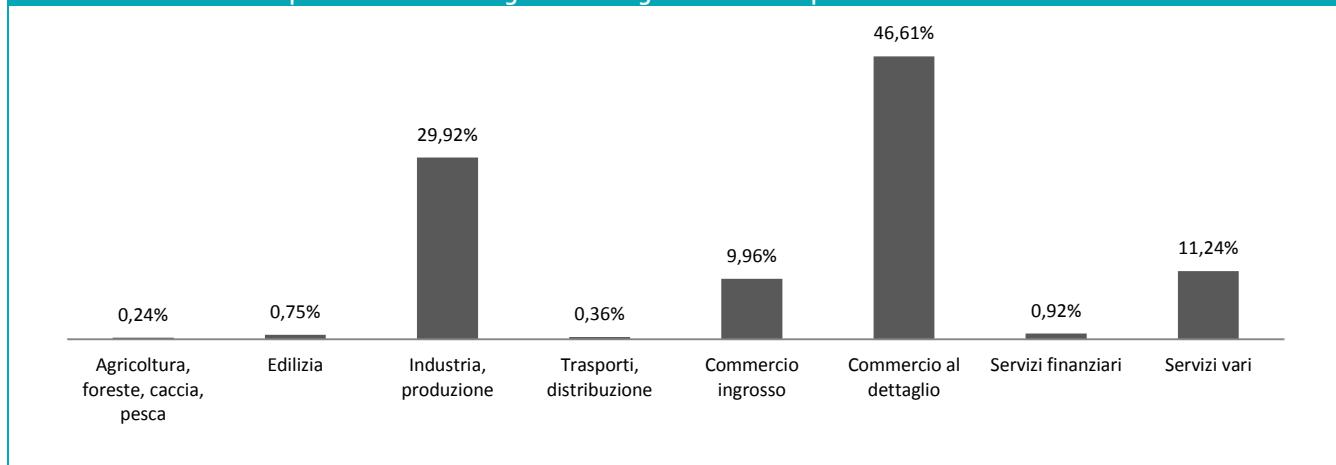


Fonte: Elaborazioni CRIBIS D&B su propria banca dati

CINA

I dati sulle imprese guidate da imprenditori cinesi, delineano sì, una preferenza per il comparto del Commercio al dettaglio (46,61%), ma con valori meno consistenti rispetto alle cittadinanze esaminate in precedenza. Infatti, come illustrato nel *Grafico 101*, il secondo posto è occupato dal settore dell'industria e della produzione con quasi il 30% del totale. Seguono Servizi vari (11,24%) e Commercio all'ingrosso (9,96%).

Grafico 101 – Distribuzione per settore merceologico aziende guidate da un imprenditore cinese

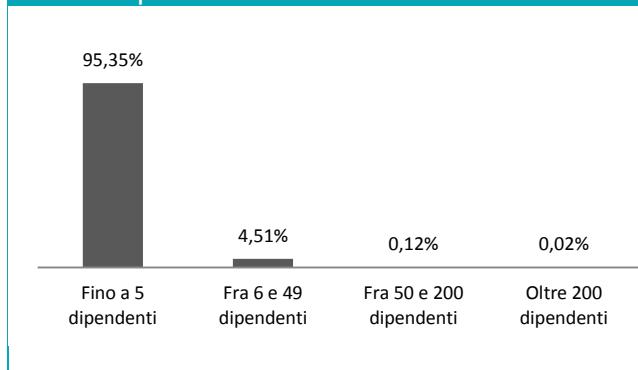


Fonte: Elaborazioni CRIBIS D&B su propria banca dati

Numero Dipendenti

Andando ad analizzare la distribuzione delle imprese sulla base del numero di dipendenti, è facile osservare che la quasi totalità delle aziende a titolarità straniera (95,35%) presenta un numero di dipendenti compreso tra 0 e 5. Le aziende tra 6 e 49 dipendenti rappresentano il 4,51%, mentre i valori corrispondenti ad imprese con dipendenti da 50 in su, sono poco significativi (*Grafico 102*).

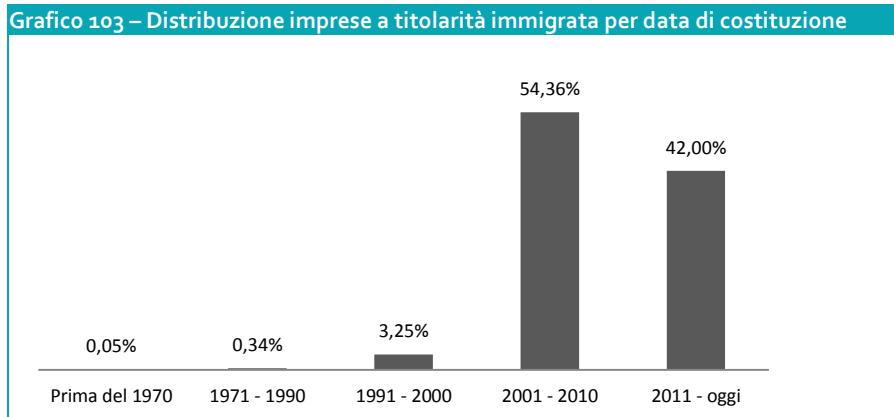
Grafico 102 – Distribuzione imprese a titolarità immigrata per numero di dipendenti



Fonte: Elaborazioni CRIBIS D&B su propria banca dati

Data di costituzione

Le aziende a conduzione straniera sono piuttosto giovani, dato che il 96% sono di costituzione successiva al 2000. Come evidenziato dalla *Grafico 103*, i valori relativi ad imprese costituite prima del 2000 sono pressoché irrilevanti, a testimonianza di una forte dinamicità nata meno di 15 anni fa.



Fonte: Elaborazioni CRIBIS D&B su propria banca dati

7.4 L'impresa a titolarità immigrata femminile

Secondo le analisi dell'Osservatorio per l'imprenditoria femminile di Unioncamere e InfoCamere, le imprese italiane con titolare o socio donna continuano a crescere anche nel 2014 e per il primo trimestre 2015. Il 18,04% delle aziende guidate da un imprenditore straniero è un'impresa femminile¹³⁸.

Il tasso di femminilizzazione (che esprime la percentuale di imprese femminili sul totale delle imprese) è più marcato per i settori: Altre attività di servizi per la persona, dove le imprenditrici rappresentano il 58,63% del totale, Assistenza sociale non residenziale (56,88%), Confezione di articoli di abbigliamento (42,59%), Servizi di assistenza sociale residenziale (40,06%) e Agenzie di viaggio (37,42%). Nel mondo artigiano, quasi il 16% del totale, con 214.815 imprese, è a guida femminile. Importante, inoltre, l'apporto femminile all'artigianato legato alla fabbricazione di bigiotteria (52,89%), alle lavorazioni in ceramica e porcellana (42,41%) alla fabbricazione di articoli in pelle (31,09%) ed all'alimentare (25,32%). Roma, Milano, Napoli e Torino sono le città in cui le imprese femminili italiane sono più numerose.

Guardando ai dati sull'impresa femminile, declinati per la natura giuridica (*Tavola 109*), si nota come, seppure le imprese individuali rimangano più numerose, crescono le società di capitali, le cooperative ed i consorzi.

Se analizziamo la presenza di imprese femminile in relazione alla nazionalità dell'imprenditore, emergono delle differenze significative fra i vari paesi (*Grafico 104*). Infatti, sono le aziende guidate da un imprenditore dell'Ucraina, Nigeria e Cina a mostrare le maggiori quote di imprese femminili con valori tra il 40% e il 46%. Con valori inferiori (tra il 34 e il 39%), ma pur sempre in netto distacco rispetto alle altre nazionalità, si distinguono Filippine, Moldavia e Perù.

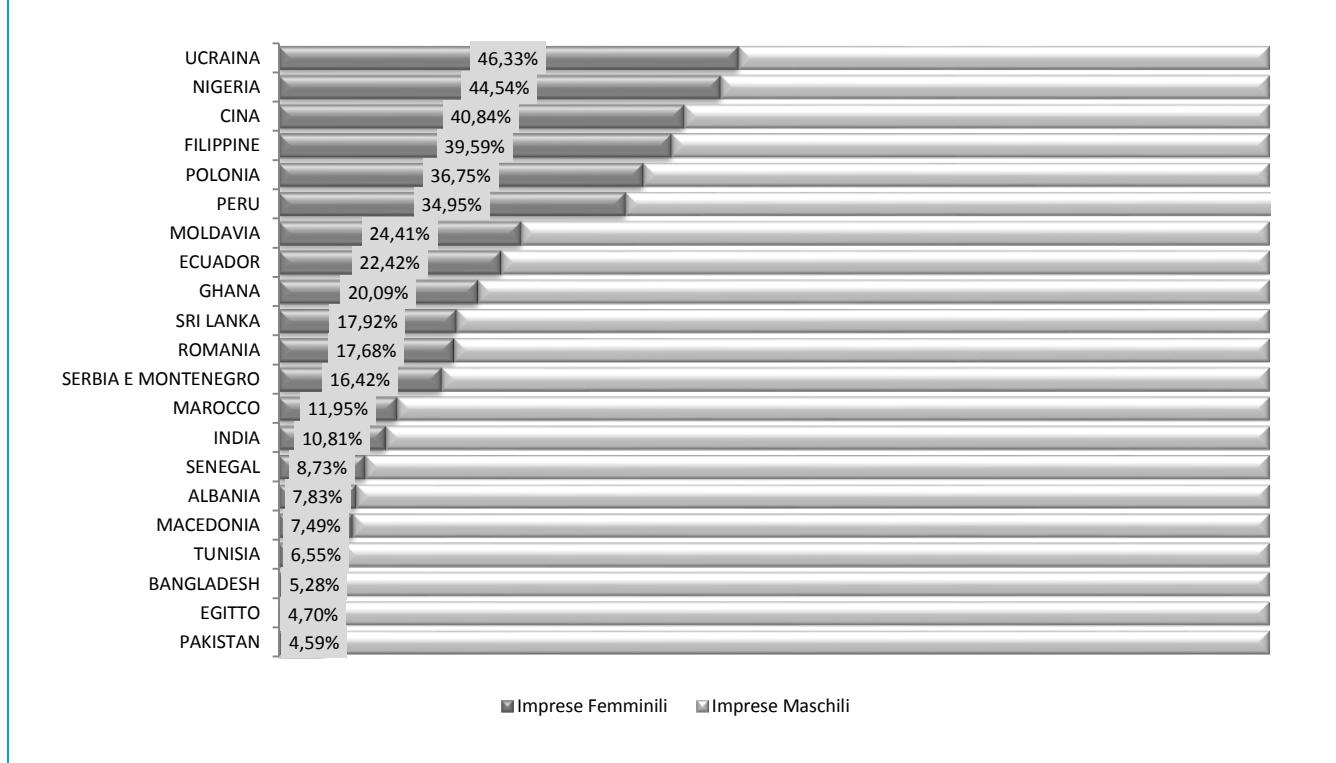
Il numero delle imprenditrici continua a crescere anche tra le imprese a titolarità straniera. Se si calcola l'incidenza delle imprese femminili sul totale delle imprese con titolare migrante, l'Ucraina è il Paese a mostrare una quasi parità di genere nella di titolarità di imprese. Le donne sono quasi assenti per comunità come Pakistan, Bangladesh, Egitto che relegano la presenza della donna in ambiti casalinghi, all'assistenza o ad attività di gestione e supporto alla famiglia.

Natura Giuridica	Registrate	Iscrizioni	Cessazioni	Attive
Società di capitale	242.441	5.026	2.067	172.017
Società di persone	176.549	1.260	3.393	134.832
Imprese individuali	846.729	16.783	18.224	817.861
Cooperative	29.571	557	306	17.991
Consorzi	1.283	21	9	709
Altre forme	5.481	146	50	4.915
Totale	1.302.054	23.793	24.049	1.148.325

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

¹³⁸ Per "imprese femminili" si intendono le imprese in cui le quote rosa, calcolate come percentuale del numero di soci ed esponenti donne attualmente in essere sul totale dei soci ed esponenti, superano il 50%.

Grafico 104 – Distribuzione di genere imprese a titolarità immigrata per nazionalità



Fonte: Elaborazioni CRIBIS D&B su propria banca dati

Tavola 110 - Titolari di impresa femminili - prime 25 collettività e variazione % sul totale della collettività

Stato di nascita	Imprese registrate	Stato di nascita	Imprese Registrate	Stato di nascita	Var. % sul totale	Stato di nascita	Var. % sul totale
Cina	21.526	Venezuela	1.134	Ucraina	56,67%	India	13,72%
Romania	9.719	Serbia-Montenegro	1.126	Polonia	48,91%	Marocco	11,53%
Marocco	7.411	Peru'	946	Nigeria	46,23%	Turchia	9,81%
Nigeria	4.883	Egitto	926	Cina	45,78%	Albania	9,08%
Albania	2.788	Ecuador	783	Brasile	37,43%	Tunisia	8,62%
Ucraina	2.230	India	649	Venezuela	35,89%	Macedonia	8,40%
Polonia	1.933	Pakistan	548	Peru'	29,47%	Senegal	7,21%
Brasile	1.716	Sri Lanka	462	Argentina	28,40%	Moldavia	6,81%
Bangladesh	1.425	Macedonia	379	Ecuador	25,90%	Egitto	5,93%
Senegal	1.311	Libia	266	Libia	21,57%	Bangladesh	5,57%
Moldavia	1.239	Turchia	220	Romania	20,64%	Algeria	5,17%
Argentina	1.203	Algeria	167	Sri Lanka	20,33%	Pakistan	5,10%
Tunisia	1.163	Totale	58.547	Serbia-Monten.	19,95%		

Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

7.5 Il Made in Italy

Un'introduzione al tema

*Made in Italy*¹³⁹ è un'espressione che inizia ad essere utilizzata a partire dagli anni '80 per indicare la specializzazione internazionale del sistema produttivo italiano nei settori manifatturieri. Tale dicitura nasce nell'ambito di un processo di rivalutazione e difesa dell'originalità italiana del prodotto, al fine di contrastare la falsifi-

¹³⁹ Riferimenti sulla nascita del *Made in Italy* e una sua analisi sono contenuti in M. Fortis (2005), *Il Made in Italy nel nuovo mondo: protagonisti, sfide, azioni*, Ministero dello Sviluppo Economico.

cazione della produzione artigianale e industriale. Rientrano in questa definizione le cosiddette 4 A (Fortis, 2005):

- abbigliamento: comprende il tessile-abbigliamento e relativi accessori, pelli-calzature-pelletteria, occhiali-ria, oreficeria-gioielleria
- arredamento: legno-mobilio, lampade ed illuminotecnica, piastrelle ceramiche, pietre ornamenti
- *auto motive*: apparecchi, macchine ed alcuni segmenti del settore dei mezzi di trasporto come auto di lusso, motocicli e biciclette, inclusa la meccanica
- agroalimentare: alimenti e bevande.

Secondo il *Trade Performance Index*¹⁴⁰ elaborato dall'Unctad/Wto, l'Italia è l'esportatore mondiale più competitivo nel settore tessile, abbigliamento e pelletteria, e si classifica secondo nel mondo, dopo la Germania, per la meccanica non elettronica, per i manufatti di base e i prodotti miscellanei. Gran parte di questi beni sono qualificati come *Made in Italy* quando risultano essere riconoscibili a livello internazionale per design, qualità, tipicità e gusto. Il loro valore si basa spesso su aspetti intangibili, come il *know how*, la capacità progettuale, l'innovazione e la reputazione delle aziende. Inoltre, "Le imprese che producono *Made in Italy* sono solitamente di dimensioni medie e in posizioni di leadership sui mercati internazionali"¹⁴¹.

La definizione giuridica¹⁴² e il dibattito sulle norme

La definizione di *Made in Italy* non è chiaramente categorizzata a livello economico. Essa ha un risvolto giuridico importante per le conseguenze in termini di politica commerciale ed industriale. Il "*Made in Italy*" è un **marchio d'origine** ossia un'indicazione, apposta sul prodotto e/o sulla confezione, che attribuisce l'origine del bene al nostro Paese, al fine di consentire al consumatore di effettuare una distinzione tra merci nazionali e merci importate. Può essere applicato quando il prodotto è realizzato: interamente nel nostro Paese; oppure in parte nel nostro Paese ed in parte in Paesi diversi.

Mentre nel primo caso non sussistono dubbi sull'applicabilità del marchio, nel secondo caso si deve ricorrere al criterio dell'**origine doganale non preferenziale**¹⁴³. Questo principio, già contenuto nell'intervento del Ministero delle Finanze del 1995 e conforme agli impegni assunti dall'Italia in sede di O.M.C. (Organizzazione Mondiale Del Commercio), è stato riaffermato dall'art. 4 comma 49 della L. 24/12/2003 N. 350 (Finanziaria 2004). Applicando le regole previste dal Codice Doganale Comunitario Aggiornato (Regolamento CE 23/04/2008 N. 450 – art. 36 – sull'origine doganale non preferenziale delle merci) un prodotto può essere considerato di origine italiana (in senso doganale) e contenere, quindi, l'indicazione *Made in Italy* quando nel nostro Paese è avvenuta l'ultima trasformazione o lavorazione sostanziale.

Alla luce delle norme sopra richiamate, se anche tutte le parti del prodotto, dopo essere state materialmente fabbricate all'estero, sono poi assemblate in Italia è, comunque, consentito l'uso del *Made in Italy*, così com'è legittima la sua apposizione sui prodotti assemblati all'estero con parti provenienti dall'Italia a condizio-

¹⁴⁰ Dal punto di vista metodologico il *Trade Performance Index* (Tpi) Unctad-Wto, elaborato dall'International Trade Centre, analizza la posizione relativa dei principali attori del commercio internazionale, sulla base di un accurato confronto tra circa 180 paesi e con riferimento alle esportazioni di beni appartenenti a 14 macro-settori in cui è stato suddiviso il commercio mondiale. Per ogni macrosettore di ciascun Paese è stato costruito un indice composito basato su 5 sotto-indicatori: 1) il saldo commerciale; 2) l'export pro capite; 3) la quota nell'export mondiale; 4) il livello di diversificazione di ogni macro-settore in termini di prodotto; 5) il livello di diversificazione dei mercati. In tal modo il Tpi tiene conto non solo del valore assoluto dell'interscambio, ma anche della dimensione dei vari paesi e della loro specializzazione, nonché di eventuali loro elementi di debolezza derivanti da una eccessiva concentrazione dell'export su pochi prodotti o su pochi mercati di destinazione degli stessi.

¹⁴¹ Fortis M. (2005), *Il Made in Italy nel nuovo mondo: protagonisti, sfide, azioni*, op. cit.

¹⁴² Gran parte dei contenuti di questa sezione sono ripresi dalla Relazione di Alessandro Terreni per <http://www.italiansdo.it/il-made-in-italy-e-la-normativa-di-riferimento-prima-parte/#premessa>.

¹⁴³ Per origine doganale non preferenziale si intende il luogo di produzione del bene o il luogo dove lo stesso ha subito l'ultima sostanziale trasformazione. Al fine di acquisire l'origine non preferenziale italiana un prodotto deve, quindi, subire una trasformazione sostanziale sul territorio italiano indipendentemente dalle eventuali percentuali di merce nazionale o estera impiegata nella produzione. L'origine doganale preferenziale riguarda i prodotti, che soddisfano precisi requisiti, importati da alcuni Paesi e consiste nella concessione di benefici daziari all'importazione (riduzione di dazi o loro esenzione, abolizione di divieti quantitativi o di contingentamenti). Alla base vi è generalmente un accordo siglato dall'Unione Europea con i vari Paesi esteri (c.d. "Paesi Associati") attraverso il quale, per lo scambio di determinati prodotti riconosciuti come "originari" di uno dei Paesi contraenti, viene riservato un "trattamento preferenziale".

ne, tuttavia, che i semilavorati spediti all'estero non subiscano trasformazioni tali da fargli acquisire l'origine non preferenziale di quel Paese. La norma non offre, però, né esempi né indicazioni di quelle che possono essere considerate "lavorazioni sufficienti" ai fini dell'indicazione del *Made in Italy*.

A fronte di queste lacunosità, emerge il bisogno di approfondire la questione di cosa sia il *Made in Italy*. L'Istituto per la Tutela dei Produttori Italiani ha realizzato studi sociologici da cui è emerso che la determinazione all'acquisto da parte del consumatore passa attraverso più garanzie, le principali sono¹⁴⁴: qualità, origine, status, appartenenza, prezzo competitivo. Il prezzo competitivo è garantito dalla grande distribuzione, lo status e l'appartenenza sono le garanzie che offrono i marchi pubblicizzati alla propria clientela, qualità ed origine sono le garanzie dei prodotti doc, dop, igt, ige e del 100% *Made in Italy*, tutelati da norme specifiche. Se ne deduce, che al di là della qualità e di un relativo buon rapporto qualità prezzo, nello scegliere un prodotto *Made in Italy* giocano anche fattori psicologici, di identificazione con un certo status e senso di appartenenza ad un mondo fatto di alti standard e di facile riconoscimento.

Grandi marchi italiani si interrogano su come possa essere tutelato il *Made in Italy* tanto dalla contraffazione quanto da chi ne fa un uso indiscriminato. Ad esempio, Artemide, Indesit Company, Molteni e Sutor Mantellassi, in un articolo di *Business people*¹⁴⁵, dibattono in cerca di una soluzione, anche come via di uscita dalla crisi attuale e per sottrarsi alla sola competizione di prezzo. Come si può definire in modo univoco che cosa è *Made in Italy* e che cosa non lo è? Dal dibattito emerge che non è possibile fornire una sola regola, che possa adattarsi a settori eterogenei come l'automazione, l'agroalimentare, l'abbigliamento e l'arredamento.

Secondo il Comitato di Eccellenza per la difesa del *Made in Italy*¹⁴⁶, la priorità è migliorare la legislazione attuale: la proposta è descritta in un disegno di legge che parla di introdurre un sistema di etichettatura denominato "100 per cento Italia" per distinguere tra produzioni diverse. Secondo Carmelo Pistone, amministratore delegato del calzaturificio Sutor Mantellassi «*il vero Made in Italy è unico ed esiste solo quando ideazione, progettazione e produzione avvengono nel Paese di origine*». A tal proposito Ernesto Gismondi, presidente della società di illuminazione Artemide afferma: «*Noi facciamo design applicato che è artigianale, ben differente dal lavoro che può fare un qualsiasi macchinario in qualsiasi parte del mondo*».

Francesco Trovato di Indesit chiede invece che le forme di sostegno al *Made in Italy* siano anche di tipo finanziario:

«I prodotti italiani sono sinonimo di eccellenza. Gli interpreti di questa leadership sono spesso aziende di piccola o media dimensione, che rappresentano tra l'altro l'ossatura del sistema imprenditoriale del nostro Paese. Per competere a livello globale è vitale che queste imprese abbiano la giusta forza finanziaria e organizzativa. Credo sia importante creare le corrette sinergie organizzative e finanziarie per questo "sistema" di Pmi, altrimenti c'è sempre il rischio che, in una competizione globale, le difficoltà siano insormontabili».

Di conseguenza, difendere il Paese a fare *Made in Italy*, sostenendolo con politiche fiscali e aiuti economici. Secondo l'Istituto per la Tutela dei Produttori Italiani, il rilancio del marchio si può realizzare in 3 passi e a costo zero¹⁴⁷:

- l'etichettatura *Made in Italy* può essere legata al codice a barre. Il sistema consente di applicare un sistema anticontraffazione semplice ed efficace. È rintracciabile il produttore, e chi ha stampato l'etichetta con il codice a barre. Con questo sistema si dovrebbe ridurre almeno dell'80% l'uso improprio e contraffatto del marchio *Made in Italy*. L'introduzione di questa normativa non modificherebbe nessun regolamento comunitario ed internazionale, inserendo solo un sistema di anticontraffazione. E' sufficiente una legge sull'etichettatura da parte del Ministero dello Sviluppo Economico in materia di lotta alla contraffazione.
- tutela del marchio di qualità 100% *Made in Italy* certificato. La normativa è già in vigore con la legge 166, è sufficiente un decreto attuativo che disponga l'uso su base certificativa.
- certificazione igienico sanitaria e di sicurezza dei prodotti extra CEE. Molti paesi esteri hanno questa normativa a tutela dei propri consumatori (Russia, Cile, etc.). Con le cautele necessarie non vi sarà limite all'importazione di alcun prodotto. E' sufficiente una legge da parte del Ministero della Salute.

¹⁴⁴ <http://madeinitaly.org/certificazione-made-in-italy.php>

¹⁴⁵ http://www.businesspeople.it/Business/Economia/Cos-e-il-made-in-Italy_4207

¹⁴⁶ <http://www.comitatomadeinitaly.it/>

¹⁴⁷ Tratto da https://madeinitaly.org/news-made-in-italy_2.php?idnews=1965

Da questa breve rassegna del dibattito in corso sul significato del *Made in Italy* si comprende bene il senso di urgenza avvertito dalle aziende sulla necessità di fare chiarezza su cosa possa essere denominato con questo marchio, in maniera tale da avere in questo, uno strumento utile a sostenere attività di valorizzazione del prodotto che siano positive a supportarne attività di *marketing* e vendita. Tutto ciò però non chiarisce ancora in modo specifico cosa sia il *Made in Italy*. Può essere utile quindi proseguire la riflessione collegandosi all'analisi dell'esperienza tipicamente italiana costituta dai distretti industriali.

Distretti, internazionalizzazione e migrazioni

Quando negli anni '80 nacque il concetto di *Made in Italy*, come spiegato in Fortis¹⁴⁸, prevaleva una cultura che riteneva che il modello di sviluppo italiano dovesse essere simile a quello degli Stati Uniti, la Germania o la Francia. Si pensava che i settori tradizionali sarebbero stati abbandonati e con il supporto di una politica dirigista dello Stato, l'Italia sarebbe diventata un gigante nell'elettronica o nella chimica farmaceutica. Alcuni studiosi invece, Fuà e Becattini in particolare, si erano concentrati sul fenomeno economico spontaneo di rinascita dei settori tradizionali nel Nord Est aggiornando il concetto marshalliano dei distretti industriali¹⁴⁹. Nascevano i settori che sarebbero stati definiti tradizionali-innovativi. Dai distretti emerge quindi gran parte di quel *Made in Italy* che iniziò ad acquisire dignità e fiducia raggiungendo la piena affermazione su scala mondiale per le sue specializzazioni che si riflettevano anche in un vantaggio commerciale. Negli anni '90 l'Italia era diventata leader a livello internazionale sotto il profilo delle quantità prodotte ed esportate, grazie al design, all'innovazione e alla qualità dei prodotti.

"Nel saggio introduttivo di un altro lavoro (Quadrio Curzio A., Fortis M., Galli G., a cura di, 2002, p. XCIII) e in un saggio più recente (Quadrio Curzio A. e Fortis M., 2005) abbiamo inoltre affermato che quello del Made in Italy e dei Distretti è stato, dopo quello della ricostruzione post bellica, un vero e proprio secondo miracolo, che ha consentito al nostro Paese di conseguire elevati livelli di sviluppo e di diffusione del benessere. Secondo Quadrio Curzio, la storia distrettuale italiana ha costituito altresì una forma particolarmente interessante di sussidiarietà orizzontale, in quanto ha combinato imprenditorialità, società ed economia con almeno quattro caratteristiche distintive.

- *La prima è il recupero in termini di contemporaneità del gusto italiano, che ha caratterizzato tutta la nostra storia artistica ed artigianale, traducendosi poi nel design del Made in Italy.*
- *La seconda caratteristica è la valorizzazione del "piccolo connesso al piccolo" nei sistemi reticolari distrettuali. La somma di quelle che individualmente erano delle debolezze delle Piccole e Medie Imprese (PMI) ha generato la forza dei Distretti sotto due profili: l'innovazione e l'internazionalizzazione.*
- *La terza caratteristica è la dimensione totale dei distretti nell'economia italiana. Nel manifatturiero essi hanno rappresentato, con tutte le altre PMI, la forza dell'Italia che ha creato occupazione e surplus commerciali, mentre le grandi imprese iniziavano un declino che tuttora non sembra concluso (Quadrio Curzio A., 2004).*
- *Queste aziende, ancor prima che sui loro marchi, fondano la propria credibilità semplicemente sul fatto di essere aziende italiane, di produrre in Italia. Il Made in Italy è un patrimonio socio-economico e di immagine fondamentale per il nostro Paese¹⁵⁰.*

Questo patrimonio ha cominciato però a soffrire negli ultimi tempi per una serie di fattori esterni ed interni. Con la crescita della globalizzazione dei mercati, e la conseguente crescita della concorrenza, anche il *Made in Italy* vive momenti molto duri tra lotta alla contraffazione e alla concorrenza sleale. Inoltre, la piccola e media dimensione delle aziende italiane, fino a pochi anni fa percepita come un fattore di successo (per la rapidità decisionale e il superiore dinamismo delle PMI rispetto ai grandi gruppi), nel nuovo scenario viene oggi avvertita come un elemento di debolezza (Onida, 2004¹⁵¹).

¹⁴⁸ Fortis M., (2005), *op. cit.*

¹⁴⁹ Sforzi F., Lorenzini F., *Il distretto industriale: da Marshall a Becattini*, F., in Il pensiero economico italiano 16 - 2(2008) <http://economia.unipr.it/DOCENTI/SFORZI/docs/files/I%20distretti%20industriali.pdf>

¹⁵⁰ *Ibidem.*

¹⁵¹ Onida F. (2004), *Se il piccolo non cresce. Le PMI italiane in affanno*, Il Mulino, Bologna.

Il discusso “nanismo” delle imprese italiane si verifica anche nei gruppi specializzati del *Made in Italy*, solo una quarantina di gruppi o imprese appartenenti a questo segmento di produttori hanno fatturati superiori ai 500 milioni di euro. Discreto è il numero delle imprese con fatturato superiore ai 260 milioni di euro, ma inferiore ai 500 milioni. Le PMI rimangono l’asse portante dell’industria italiana ed in particolare delle “4 A”, mentre la competitività delle medie e grandi imprese esportatrici nei settori del *Made in Italy* è rafforzata dall’appartenenza a sistemi distrettuali.

“La formula del distretto industriale nel periodo di crisi economica è però stato problematizzato in quanto piccolo connesso col piccolo:

- a) *lo scarso potere contrattuale delle PMI nei confronti della grande distribuzione internazionale, sempre più orientata a ridurre i costi e quindi ad approvvigionarsi di merci asiatiche anche se di inferiore qualità; problema che esiste anche nei confronti di quelle imprese industriali straniere (specie del Nord Europa) che fino agli anni '90 utilizzavano prevalentemente le PMI e i Distretti italiani come "terzisti" e che ora sempre più si rivolgono invece ad imprese dei Paesi dell'Est europeo o dell'Asia*
- b) *la difficoltà delle PMI nello sviluppare marchi aziendali forti e sufficientemente conosciuti, che possano consentire di sviluppare strategie commerciali vincenti, in categorie di prodotti di valore più elevato, a fronte della crescente competizione asiatica basata sul prezzo*
- c) *la difficoltà nel perseguire un efficace processo di internazionalizzazione, che consenta di penetrare mercati in crescita e potenzialmente di grande rilievo, ma difficili e complessi (come quello cinese in special modo), controbilanciando così almeno parzialmente la perdita di quote di mercato che i Paesi emergenti dell'Asia ci arrecano nell'export mondiale*
- d) *la difficoltà di dedicare risorse aggiuntive alla ricerca e sviluppo (R&S) e quindi di produrre salti radicali sotto il profilo dell'innovazione, che possano consentire lo sviluppo di nuovi prodotti fortemente innovativi e, se necessario, la riconversione delle PMI da attività in declino verso nuovi settori a più alta tecnologia”¹⁵².*

A sua volta l’Osservatorio nazionale sui distretti industriali nel Rapporto 2014¹⁵³ indica come, in molte imprese, tra le difficoltà permanga un problema di ricambio generazionale (segnalato dal 60,4% delle imprese), di fuga di investimenti verso altri territori in Italia e all'estero (47,1%, ad opera delle imprese di dimensione più elevata), di mancanza di capitale umano qualificato (40,8%), di presenza di fenomeni di concorrenza sleale determinata in particolare dal diffondersi di aziende gestite da stranieri (36,5%), come nei casi dei Distretti del tessile-abbigliamento di Prato, Empoli e Carpi. Quest’ultimo fattore apre in modo problematico la questione del contributo dell’imprenditoria immigrata al *Made in Italy*. Dalle rilevazioni dell’Osservatorio Nazionale distretti italiani gli imprenditori indicano quattro aspetti rilevanti per un rilancio dei distretti:

- la necessità di combattere il lavoro sommerso, che genera concorrenza sleale, oltre ad essere socialmente dannoso
- maggiori investimenti per le infrastrutture di collegamento
- il miglioramento delle competenze professionali ed il rafforzamento dei percorsi formativi
- il rafforzamento delle reti di impresa

Di questi quattro punti, due sono particolarmente importanti per la nostra analisi: il primo relativo alla lotta al sommerso, in quanto diverse imprese di immigrati sono coinvolte, e quindi vi è l'esigenza di formalizzarle e di renderle visibili e meglio integrate nei distretti e nelle filiere. Il terzo, che fa riferimento alla necessità di migliorare la qualità della produzione e che coinvolge molte imprese di immigrati che lavorano in subfornitura per i distretti e nelle filiere.

Entrare nei mercati internazionali è diventata quasi una necessità per la sopravvivenza delle imprese stesse, il percorso di internazionalizzazione dei distretti è stato per lo più spinto dalle esportazioni. Le vendite all'estero non costituiscono però l'unica forma di presenza internazionale di un'impresa e l'attenzione si sta fo-

¹⁵² Fortis (2005) op. cit.

¹⁵³ <http://www.google.it/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CCcQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.unioncamere.gov.it%2Fdownload%2F3267.html&ei=PhNnVcGpI8SosgGk-YGgCA&usg=AFQjCNHwUIAo2G6yDM8f4Z3obpP9roeWZw&bvm=bv.93990622,d.bGg>

calizzando sulle altre modalità, come gli investimenti diretti esteri (Ide), che consentono ad una impresa di acquisire il controllo di attività produttive all'estero sia attraverso la creazione di nuovi impianti produttivi e sia attraverso l'acquisizione di partecipazioni (di controllo o di minoranza) al capitale di un'impresa estera. In questo modo è cresciuta negli ultimi vanni anni la delocalizzazione di alcuni anelli delle filiere dei distretti italiani, in cerca di paesi con un costo del lavoro più basso e fiscalità agevolate.

Negli ultimi anni si assiste però ad un fenomeno di "back reshoring"¹⁵⁴. Il rientro delle produzioni all'interno dei paesi di origine vede l'Italia al primo posto tra i pesi Europei con 79 casi registrati; secondo lo studio di Uni-club¹⁵⁵, le produzioni di rientro erano state localizzate in Cina ed Est Europa per lo più, e si concentrano nei settori del tessile, calzaturiero ed elettrotecnico. Da un secondo studio dell'Uni-club "More Back-reshoring Research Group" emerge che tra le motivazioni che hanno guidato questo controesodo vi siano: il minore controllo della qualità della produzione all'estero, la necessità di stare vicini ai centri di innovazione ricerca e sviluppo, l'aumento dei costi di logistica, di produzione e del lavoro nei paesi di destinazione.

Questo ci consente di immaginare all'imprenditoria immigrata come possibile nuova strategia di ricollocazione e riqualificazione delle produzioni nei distretti, e contemporaneamente contribuire alla internazionalizzazione attraverso nuove strategie di marketing e distribuzione orientate ai mercati emergenti.

In questo contesto problematico e in pieno mutamento, dunque, qual è il ruolo che ricoprono o che potenzialmente possono coprire gli imprenditori immigrati? Sono terzisti che concorrono slealmente e che abbassando i costi spiazzano gli autoctoni, come segnalato precedentemente? O possono rappresentare nuove risorse per i distretti e il *Made in Italy* nel processo di ricollocazione della loro produzione e di nuova internazionalizzazione? Il loro legame con il Paese d'origine può essere valorizzato per facilitare l'internazionalizzazione del distretto?

Interessante a questo proposito è osservare come le migrazioni siano andate in modo importante a integrarsi proprio nei territori dove sono più forti i distretti industriali, fonte di occupazione e di incentivo al lavoro autonomo e imprenditoriale.

*"Quando negli anni Settanta si è iniziato a prendere atto del successo dei distretti industriali della terza Italia, tutte le spiegazioni, richiamavano stabilità e omogeneità del tessuto sociale locale come fattori di propulsione economica, ingredienti indispensabili per questo tipo di sviluppo"*¹⁵⁶.

L'insediamento di una comunità straniera di dimensioni rilevanti in un distretto provoca dei cambiamenti nell'organizzazione del lavoro, modificandone la competitività e la propensione alle relazioni internazionali. Studi di Rath¹⁵⁷ evidenziano come il capitale sociale sia strettamente connesso con quello culturale, umano e finanziario e sia il prodotto dell'interazione tra fattori strutturali, come la storia migratoria e processi di integrazione sociale, economica e politica, in relazione con le dinamiche del territorio in cui si trovano i soggetti. Circostanze specifiche promuovono il capitale sociale ma ciò non avviene automaticamente. La propensione all'imprenditorialità degli italiani è stata recepita dai migranti, come già ricordato dagli studi di Palidda (1992), che hanno acquisito un comportamento che non si discosta da quello dei locali e la continua crescita del numero di nuovi imprenditori stranieri ne è la prova. Nei distretti industriali si è assistito a fenomeni di sostituzione o *vacancy chain*¹⁵⁸, così come i migranti hanno acquistato un ruolo anche negli ingranaggi della produzione del *Made in Italy*. Ma vediamo in breve qualche dato di contesto sui distretti.

Secondo i dati ISTAT¹⁵⁹, rilevati nel 2011 attraverso il 9° Censimento generale dell'industria e dei servizi, i distretti industriali sono 141. Rispetto al 2001, il numero di distretti diminuisce di 40 unità e rappresentano circa un quarto del sistema produttivo del Paese. Il maggior numero di distretti (45) è localizzato al Nord-est, seguito dal Nord-ovest con 37 distretti, il Centro con 38 unità ed infine dal Sud ove sono presenti 17 distretti e la

¹⁵⁴ Con il termine *back-reshoring* si indica la decisione di riportare nel Paese di origine tutta o parte dell'attività di produzione che era stata precedentemente localizzata in paesi esteri, Osservatorio nazionale distretti italiani Rapporto 2014, Unioncamere, Unionfiliere.

¹⁵⁵ Distretti Italiani *Il back reshoring: una nuova opportunità per il Made in Italy*, Rapporto Italia 2015, Eurispes

¹⁵⁶ Barberis E. (2008), *Imprenditori immigrati. Tra inserimento sociale e partecipazione allo sviluppo*, Ediesse, Roma.

¹⁵⁷ Rath J. (2010), *Ethnic entrepreneurship* Concept paper, Eurofound.

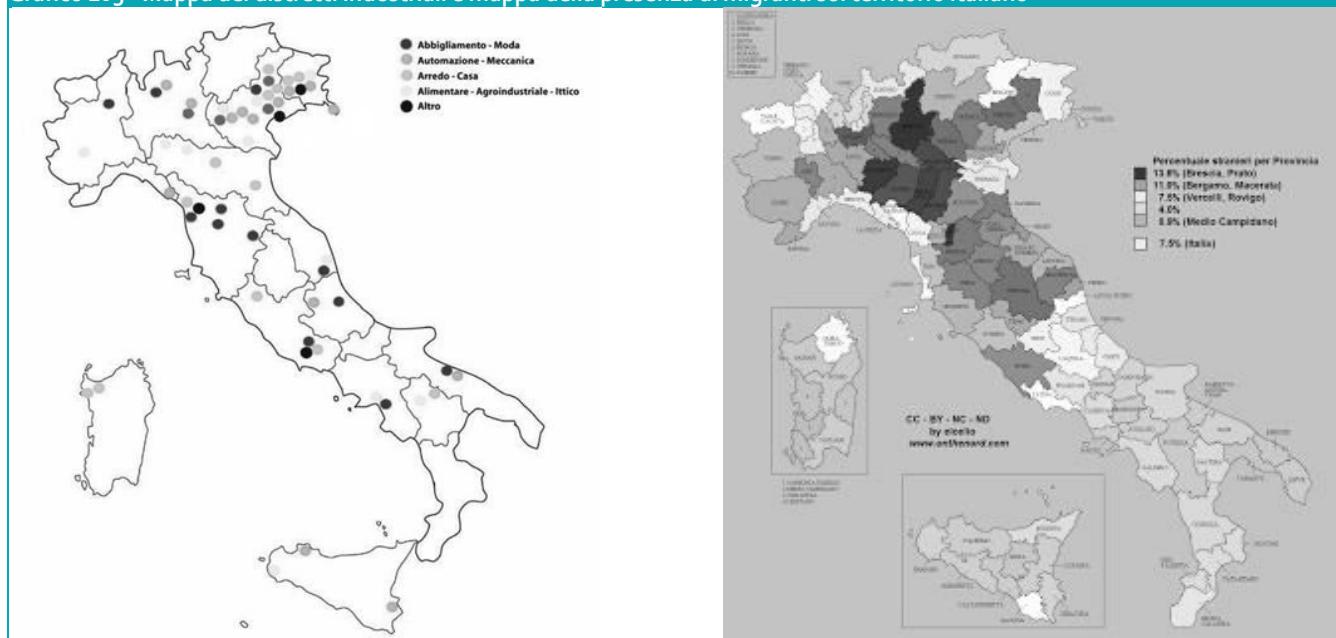
¹⁵⁸ Lo studio delle *vacancy chain* (Waldinger, 1996) sostiene che la popolazione delle imprese nei segmenti meno redditizi e più precaria tende ad assottigliarsi attraendo nuove forze imprenditoriali che, una volta raggiunti sufficienti livelli di benessere, tenderanno anch'esse a spostarsi su settori e segmenti di mercato più redditizi, riavviando il circuito di invasione/sostituzione.

¹⁵⁹ Rapporto ISTAT, *I distretti industriali 2011*, 24 febbraio 2015

Sardegna che ne conta 4. I distretti del *Made in Italy* sono 130, ovvero il 92,2% dei distretti industriali e le specializzazioni settoriali coprono la meccanica (il 27,0%), il tessile-abbigliamento (22,7%), beni per la casa (17,0%) e pelli-cuoio-calzature (12,1%).

Affiancando la mappa dei distretti italiani a quella della presenza di migranti (*Grafico 105*), notiamo come queste si colleghino, in parte, l'una all'altra. Ovviamente i migranti sono presenti dove la richiesta di manodopera è più alta, ma, come evidenziato dalle mappe Unioncamere e ISTAT, in alcuni distretti industriali, la presenza di imprenditori immigrati è dovuta ad una scelta di inserirsi nei distretti in qualità di lavoratori prima e titolari o soci d'impresa poi.

Grafico 105 - Mappa dei distretti industriali e mappa della presenza di migranti sul territorio italiano



Fonte: *Osservatorio dei distretti industriali* e *ISTAT*

È importante cercare di capire come i migranti si inseriscono nei mercati del lavoro dei distretti, se come operai, come terziisti o in sub contrattazione, capire se funziona un'acquisizione delle competenze utili per garantire la qualità del *Made in Italy* e la sua esportazione nei paesi d'origine o altri. Sicuramente, i migranti si sono inseriti facilmente nel mercato del lavoro dei distretti industriali, sopperendo ad una minore disponibilità di lavoratori italiani, e l'hanno sostenuta nella lotta per la competitività dei mercati sempre più aperti, tramite un'offerta di lavoro a costi più contenuti. Inoltre "l'immigrazione può essere considerata l'altra faccia dell'apertura internazionale di queste aree locali – un'internazionalizzazione che avviene dentro i confini del locale" (Barberis, 2008). Questa "internazionalizzazione locale" è stata fondamentale per la sopravvivenza di quella fascia d'imprese medio piccole che non disponevano di risorse sufficienti per affrontare un'internazionalizzazione fuori dai confini. La disponibilità di lavoratori stranieri, in alcuni casi (come dimostrano anche alcuni casi studio esposti più avanti) ha aiutato l'impresa ad incuriosirsi nei confronti dei paesi d'origine dei propri dipendenti, e a volte, anche a cercare di costruire reti per l'export e l'internazionalizzazione d'impresa.

"La vera sfida delle società dell'economia diffusa è la capacità di (ri-)generare relazioni fiduciarie e di attivare dinamiche di apprendimento interattivo" (Barberis, 2008); il distretto si ridefinisce cambiando la sua caratterizzazione da locale a glocale. E in questo senso una migliore integrazione e riqualificazione dell'imprenditoria immigrata sta diventando importante per la competitività dei distretti del *Made in Italy*. Infine, prima di passare all'analisi di alcuni casi studio di migranti inseriti nei distretti industriali, si sintetizzano alcune tesi dalla letteratura internazionale sul ruolo che i migranti possono avere nell'imprenditoria e nell'internazionalizzazione.

7.6 Imprenditoria e migrazioni: uno sguardo alla letteratura internazionale

Gli studi centrati sull'imprenditoria immigrata, tema sempre più rilevante in letteratura, possono essere suddivisi in 3 approcci¹⁶⁰:

- approcci *supply side*: enfatizzano il versante dell'offerta imprenditoriale, sulle caratteristiche dei migranti e delle loro reti;
- approcci *demand side*: enfatizzano il versante della domanda e il ruolo dei fattori economici del contesto economico;
- approcci intermedi: integrativi dei due precedenti.

Il primo approccio riunisce la parte di studi più consistente, che si concentra sull'inserimento degli immigrati nell'imprenditoria, la specializzazione etnica e le reti sociali di riferimento. La loro specializzazione settoriale si giustifica con determinate conoscenze o abilità, acquisite anche precedentemente alla migrazione, un *know how* che viene valorizzato dalle reti sociali¹⁶¹ che riescono a creare sul territorio. Tra questi studi la teoria dello svantaggio (Newcomer e Collins 1961¹⁶², Ambrosini 2004¹⁶³), secondo la quale gli immigrati reagirebbero ad un *milieu ostile* fatto di discriminazione nell'accesso al lavoro, o avrebbero un capitale umano personale poco spendibile, realizzando quindi iniziative sostanzialmente di auto occupazione, rivelandosi in alcuni casi come imprese–ghetto che causano una "segregazione professionale" (Jones e Mc Evoy 1992¹⁶⁴). Si tratta di imprese carenti di capitali e tecnologie, *work demanding* e con bassi profitti. Molto vicina a questa teoria è quella dell'impresa rifugio, impresa con capacità limitata in una nicchia di mercato senza prospettive di crescita (Ambrosini 2004). Si avvalora l'ipotesi della mobilità bloccata, degli immigrati che con un lavoro dipendente non riescono a raggiungere le loro aspirazioni e che quindi si "sacrificano" nel lavoro autonomo per consentire alle generazioni successive di migliorare la loro integrazione (Raijman e Tienda, 2000¹⁶⁵).

Più positiva la teoria della *middle man position*, che ha al suo centro quella parte di migranti che hanno un progetto migratorio non definitivo e che coltivano un forte legame col Paese d'origine, prediligendo perciò un impiego di carattere imprenditoriale che consenta un discreto arricchimento e pochi vincoli ad ostacolare un eventuale ritorno (Bonacich, 1973¹⁶⁶).

Interessante la spiegazione della cosiddetta successione ecologica di Aldrich (1976)¹⁶⁷ che analizza come gli immigrati, una volta cadute le barriere discriminatorie a carriere pubbliche o di prestigio, preferiscano rinunciare ad imprese poco appaganti e che impongono molto sacrificio, lasciando ai nuovi migranti il loro posto. Il lavoro di Portes (2006)¹⁶⁸ è invece un'analisi delle economie di *enclave*, si concentra su gruppi che portano con sé conoscenze ed esperienze imprenditoriali, che veicolate dalla rete, creano una economia di *enclave* che abbassa i costi di reperimento di informazioni e mette a disposizione personale a costo accessibile.

¹⁶⁰ Barberis E. (2007), *Immigrati imprenditori e contesto produttivo italiano*, Università degli studi di Urbino "Carlo Bo", http://www.sociologia.unimib.it/DATA/Insegnamenti/2_1888/materiale/paper%2obarberis-immigrazione.pdf

¹⁶¹ Delle reti migratorie Massey diceva: "sono complessi di legami interpersonali che collegano migranti, migranti precedenti e non migranti nelle aree d'origine e di destinazione attraverso vincoli di parentela, amicizia e comunanza d'origine". Questi legami essenziali sono solitamente basati sulla fiducia e gratuità. Massey D., Arango J., Hugo G., Kouaouci A., Pellegrino A., Taylor J.E., (1993), *Theories of International Migration: A Review and Appraisal*, Population and Development Review, Vol. 19, No. 3, pp. 431-466, Population Council

¹⁶² Newcomer M. (1961), *The little businessman: A study of business proprietors in Poughkeepsie*, N.Y., "Business History Review", vol. 35. Collins O. et al. (1964) *The enterprising man*, East Lansing, Michigan State University

¹⁶³ Ambrosini M. e Molina, S., a cura di, (2004), *Seconde generazioni. Un'introduzione al futuro dell'immigrazione in Italia*, Torino, Edizioni della Fondazione Agnelli.

¹⁶⁴ Jones T. e McEvoy D. (1992), *Ressources ethniques et égalité des chances: les entreprises indopakistanaise en Grande Bretagne et au Canada*, "Revue européenne des migrations internationales", vol. 8, n. 1, pp. 107-126, Raijman e Tienda, 2000

¹⁶⁵ Raijman R. e Tienda M., (2000), Self employment ad the price of immigration to be paid by the first generation, International Migration Review vol 34

¹⁶⁶ Bonacich E. (1973), *A theory of middleman minorities*, "American Sociological Review", vol. 38

¹⁶⁷ Aldrich H. e Reiss A.J. (1976), *Continuities in the study of ecological succession: Changes in the race composition of neighbourhoods and their businesses*, "American Journal of Sociology", vol. 81, n. 4, pp. 846-866

¹⁶⁸ A. Portes, (2006), *Migration and Development: A Conceptual Review of the Evidence*, Princeton University Working paper.

Il secondo approccio spiega il successo dell'imprenditoria immigrata attraverso i cambiamenti strutturali delle economie dei paesi d'accoglienza; molta attenzione ricade sulla legislazione nazionale e regionale, suscettibile di influenzare intensamente la dinamica dell'offerta di imprenditoria. Questo approccio si concentra sul come le imprese di immigrati contribuiscono alla produzione della ricchezza, ovvero, indaga quanto l'immigrazione sia diventata una componente funzionale dei sistemi economici dei paesi di destinazione (Sassen 2004¹⁶⁹).

Secondo gli studi di Palidda (1992)¹⁷⁰ il migrante imprenditore è una figura dinamica e consapevole delle chance di successo che può ottenere, rispondendo ad una maggiore domanda di lavoro autonomo e di servizi. L'autore si sofferma anche sul tema dell'economia informale, per cui sarebbero certi meccanismi propri di certi settori dell'economia a spingere ad evadere o a non rispettare determinate norme. Questa tesi sottolinea come gli immigrati hanno un comportamento che non si discosta da quello dei locali, il loro comportamento è una risposta alle eccessive rigidità del mercato.

Gli approcci intermedi cercano di combinare i due filoni di ricerca, partendo dal presupposto che col tempo l'imprenditoria immigrata è divenuta un fenomeno più complesso, e vanno ad analizzare come le opportunità, le risorse sociali e personali degli immigrati si coniugano nei vari contesti, procedendo alla ristrutturazione delle economie. Viene sottolineata ancora l'importanza del network sociale e della solidarietà interna al gruppo (Waldinger, 1993¹⁷¹). L'attenzione di Kloosterman e Rath¹⁷² si è focalizzata sull'analisi dei mercati che compongono la struttura delle opportunità (2000) in cui l'imprenditoria immigrata risulta essere un buon risultato della combinazione tra ambiente, cultura d'origine e buon inserimento nel contesto economico e normativo del Paese ospitante. Sicuramente la creazione di nicchie etniche sono un acceleratore di processo imprenditoriale, ma allo stesso tempo vi è il rischio della *downward assimilation*, la compressione delle possibilità di scelta e della libertà rispetto all'attività lavorativa.

Da questa breve rassegna si coglie facilmente come gli approcci rischiano di cadere in analisi con forte focus sui sistemi relazionali comunitari e tra stranieri e società autoctona. Riteniamo necessario superare gli approcci dati dalla relazione tra il "Noi" e il "Loro" per evitare visioni parziali dell'argomento che mettono in evidenza modi di agire che non sono affatto una specificità esclusiva dei migranti, ma dei sistemi umani in genere. Reti e sistemi imprenditoriali non vanno considerati aprioristicamente separati fra autoctoni e alloctoni.

Entrando poi nel dettaglio degli studi di carattere economico che si concentrano sul commercio internazionale, secondo recenti contributi, tra gli altri, De Benedictis (2014)¹⁷³, Bacarreza ed Erlich (2006)¹⁷⁴, si sostiene l'esistenza di una relazione positiva tra immigrazione e commercio che nasce dal fatto che:

1. le preferenze al consumo della popolazione immigrata favoriscono l'importazione dei beni cosiddetti nostalgici così come l'export verso i propri paesi d'origine
2. il ponte creato dalle migrazioni riduce i costi fissi di conoscenza a favore delle possibilità di export e innalza il livello di conoscenza delle opportunità di mercato dei paesi di origine
3. gli immigrati hanno un accesso preferenziale rispetto alle opportunità di mercato nel proprio Paese d'origine e possono essere valorizzati in tal senso (la presenza di una comunità di immigrati provenienti da un determinato Paese, tanto più se caratterizzato da situazioni istituzionali instabili può anche fornire un meccanismo di garanzia in presenza di contratti impliciti o difficili da tutelare).

Il ruolo dinamizzante che ricoprono le comunità di immigrati è tanto più fondamentale quanto il Paese non sia tradizionalmente legato da scambi con i paesi di origine, e infatti in "*Immigration and Trade: Evidence from the United Kingdom*" (Sourafel, 2002¹⁷⁵) appare chiaro come in Inghilterra abbiano un forte impatto nel favorire l'export quelle comunità che provengono da paesi non Commonwealth, mentre minore è l'effetto delle altre

¹⁶⁹ Sassen S. (2004) *Local Actors in Global Politics*. Current Sociology, Vol. 52(4).

¹⁷⁰ Palidda S. (1992), *Le développement des activités indépendantes des immigrés en Europe et en France*, "Revue européenne des migrations internationales", vol. 8, n. 1.

¹⁷¹ Waldinger R., (1994), *The making of an immigrant niche*, "International Migration Review", vol. 28, n. 1.

¹⁷² Rath J. e Kloosterman R., (2000), *Outsiders' business: A critical review of research on immigrant entrepreneurship*, "International Migration Review", vol. 34, n. 3.

¹⁷³ Bratti M., De Benedictis L. e Santoni G. (2014), *On the pro-trade effects of immigrants*, "Review of World Economics", vol. 150, n. 3

¹⁷⁴ Canavire Bacarreza G. J. e Ehrlich L. (2006), *The Impact of Migration on Foreign Trade: A Developing Country Approach*, "American Journal of Economic Development", n. 6.

¹⁷⁵ Sourafel G. , Zhihao Y., (2002), *The link between immigration and trade: Evidence from the United Kingdom*, Review of world economics, Volume 138, Issue 1.

comunità provenienti dall'area di scambio legata alle antiche colonie. La spiegazione che ne dà Sourafel, è che le comunità delle ex colonie non sono portatrici di informazioni che possano aiutare sostanzialmente a ridurre i costi di transazione commerciale tra i due paesi (sia a livello di informazioni che di network).

Secondo Bruder (2004)¹⁷⁶, il legame tra commercio e migrazioni è valido anche nel senso che paesi che sono partner commerciali possono generare flussi migratori (ad es. la Germania e la Turchia sono stati ottimi partner commerciali sin da tempi lontani, nel momento in cui la seconda guerra mondiale ha cambiato gli assetti dei paesi, con la costruzione del muro tra Est e Ovest, e la conseguente mancanza di manodopera a basso costo, si è creato il canale migratorio dalla Turchia alla Germania).

Come verificato dagli studi di Head e Ries (1998)¹⁷⁷, l'impatto delle migrazioni sul commercio dipende anche dalla composizione dei flussi commerciali; in Canada ad esempio, la maggior parte delle esportazioni consiste in risorse naturali e prodotti dell'automotive per il mercato americano, di conseguenza i migranti in questo caso non sono utili a ridurre costi di transazione, ma possono contribuire a cambiare la composizione dei flussi commerciali, introducendo nuovi prodotti o amplificando i flussi con paesi storicamente irrilevanti dal punto di vista commerciale.

White (2008)¹⁷⁸ infine enfatizza l'importanza delle connessioni tra business e network sociali dei migranti che gioca un ruolo fondamentale nel ridurre le asimmetrie informative; da quest'ottica reticolare potremo desumere che comunità più compatte massimizzino gli effetti positivi del mercato rispetto ad altre che lo sono meno, facendo circolare le informazioni con maggiore celerità ed efficacia.

La literature review esposta mostra come il prisma dell'imprenditoria migrante possa essere analizzato partendo da punti di vista molto diversi e che non ci sono formule o paradigmi applicabili a tutti i contesti, in quanto la storia che lega due nazioni, il percorso migratorio, le condizioni economiche e le politiche dei paesi di partenza e d'arrivo dei flussi migratori possono determinare la nascita di condizioni diverse per il sorgere di attività imprenditoriali.

Per quanto riguarda l'Italia, il nostro Paese non ha avuto una storia coloniale comparabile ad altri stati e le migrazioni italiane del passato si sono dirette verso paesi dai quali riceviamo un relativamente debole flusso migratorio. Non resta che andare a studiare quali siano stati i cambiamenti nella realtà socio economica italiana all'arrivo prima di comunità straniere da impiegare come forza lavoro a basso costo e poi al nascere di una nuova classe di imprenditori nati fuori dai confini italiani, pronti a sostituire o complementare alcuni pezzi del tessuto imprenditoriale italiano. In questo senso l'analisi di alcuni casi di studio di migranti inseritisi in distretti industriali del *Made in Italy* può aiutare nel fare emergere alcuni spunti di riflessione utili per capire se e come l'imprenditoria migrata potrebbe essere valorizzata per accrescere la competitività delle produzioni e l'internazionalizzazione.

7.7 Immigrazione, imprenditorialità straniera e commercio internazionale

a cura di *Massimiliano Bratti¹⁷⁹, Luca De Benedictis¹⁸⁰, Gianluca Santoni¹⁸¹*

Nel 2015 i residenti stranieri in Italia rappresentano l'8,3% della popolazione complessiva¹⁸². Secondo le rilevazioni dell'Istat¹⁸³ nel 2013 i flussi di immigrati in Italia sono stati pari a 279 mila unità, 42 mila in meno rispet-

¹⁷⁶ Bruder J. (2004), *Are Trade and Migration Substitutes or Complements? - The Case of Germany, 1970-1998*, University of Rostock.

¹⁷⁷ Head K. e Ries J. (1998), *Immigration and Trade Creation: Econometric Evidence from Canada*, "The Canadian Journal of Economics / Revue Canadienne d'Economique", vol. 31, n. 1.

¹⁷⁸ White R. (2009), *Immigration, Trade and Home Country Development: State-Level Variation in the US Immigrant-Export Link*, Journal of International Migration and Integration, May 2009, Volume 10, Issue 2.

¹⁷⁹ DEMM, Università degli Studi di Milano, via Conservatorio 7, 20122 Milano (MI). massimiliano.bratti@unimi.it

¹⁸⁰ NHH, Bergen e DED, Università degli Studi di Macerata, Via Crescimbeni 20, 62100, Macerata (MC). luca.debenedictis@unimc.it

¹⁸¹ CEPPII, 113 rue de Grenelle, 75007 Paris, gianluca.santoni@cepii.fr.

¹⁸² Si veda il Capitolo 2.

to all'anno precedente (-15%); il saldo migratorio netto è ancora positivo, anche se in trend decrescente, nel 2007 il saldo era stato quasi il doppio del 2013. La comunità più rappresentata è quella rumena, che conta quasi 58 mila ingressi nel 2013 (ed uno stock presente sul territorio di 933 mila unità), seguita dalle 20 mila entrate di quella marocchina (stock di 426 mila residenti), 17 mila di quella cinese (stock di 223 mila residenti) e 13 mila di quella ucraina (stock 190 mila residenti). Le quattro comunità rappresentano congiuntamente circa il 50 per cento degli immigrati in Italia, ma altre 180 comunità sono variamente rappresentate sul territorio italiano. Ciò caratterizza la *super diversità*¹⁸⁴ dell'immigrazione italiana. Anche la concentrazione delle diverse comunità di immigrati appare, a livello provinciale, profondamente difforme. Il numero di comunità residenti nelle diverse province italiane va da un minimo di 58 nazionalità rappresentate, ad un massimo di 179. Specularmente, le diverse comunità di immigrati sono mediamente rappresentate in 90 province italiane su 107¹⁸⁵, con un valore massimo di concentrazione corrispondente ad una comunità di immigrati totalmente concentrata in una sola provincia italiana¹⁸⁶, ed un livello minimo corrispondente alle comunità presenti in tutte le 110 province italiane¹⁸⁷.

Immigrazione ed imprenditorialità straniera

La teoria economica ha evidenziato come l'immigrazione rappresenti una forma particolare di investimento in capitale umano (Becker, 1975)¹⁸⁸. I costi dell'emigrazione sono sia di tipo monetario, come quelli sostenuti per affrontare viaggi lunghi e spesso disagiati, sia di tipo non monetario, data la necessità di lasciare nel proprio Paese di origine i legami affettivi e familiari, e in generale, la propria rete di relazioni sociali. Parte dei rendimenti attesi di questo investimento sono anch'essi monetari, come il salario associato all'occupazione nel Paese di destinazione, che analizzato in differenza rispetto a quello ottenibile nel Paese di origine e normalizzato in base al diverso costo della vita nei due diversi luoghi di residenza (dopo e prima del processo migratorio), indica il grado di miglioramento del reddito individuale, a cui è associata anche la condizione economica dei propri familiari rimasti in patria, verso cui sono dirette le rimesse della lavoratrice o del lavoratore emigrato. Altri benefici sono invece non monetari. E possono essere incommensurabilmente maggiori. Basti pensare al caso dei rifugiati per ragioni di discriminazione, costretti ad emigrare per garantire la loro stessa sopravvivenza.

Date le difficoltà ed i rischi che lasciare il proprio Paese spesso comporta e l'incertezza circa ciò che li aspetta nel luogo di destinazione, non sorprende che gli immigrati possano essere caratterizzati in media da una maggiore propensione al rischio¹⁸⁹, e da uno spiccato spirito di imprenditorialità. Rispetto alla popolazione del Paese di origine, gli immigrati potrebbero essere, cioè, *auto-selezionati* (*self-selected*) rispetto a queste due caratteristiche¹⁹⁰.

Non dovrebbe perciò altresì sorprendere che molti immigrati aspirino ad intraprendere un'attività imprenditoriale nel Paese di destinazione. Oltre alla suddetta maggiore propensione al rischio, un altro fattore che rafforza il grado di imprenditorialità dei lavoratori immigrati, soprattutto nel caso di individui provenienti da Paesi poveri, è la maggiore discriminazione cui potrebbero essere soggetti nel mercato del lavoro, nel momento in cui cercano un lavoro dipendente. Utilizzando il modello di Roy (1951) come fondamento concettuale, è

¹⁸³ Istat (2014), *Migrazioni internazionali e interne della popolazione residente*, Statistiche Report, Istat, 9 dicembre 2014. <http://www.istat.it/archivio/141410>. Rispetto al 2012 diminuiscono le iscrizioni di cittadini rumeni (-29%), ecuadoriani (-37%), ivoriani (-34%) e macedoni (-26%) e polacchi (-24%).

¹⁸⁴ Sul concetto socio-antropologico di *super diversity* si veda Vertovec S. (2007), *Super-diversity and its implications*, Ethnic and Racial Studies, 30(6), 1024–1054.

¹⁸⁵ Il numero di province considerato è 107 sulle 110 esistenti prima del 2014. La scelta di non considerare le ultime province istituite nel 2004 è dovuto a necessità di comparazione temporale dei dati.

¹⁸⁶ Queste provengono da Bahrain, dalle isole Comoros, da Kiribati, dalle isole Marshall e da Tuvalu.

¹⁸⁷ Queste provengono da: Albania, Belgio-Lussemburgo, Brasile, Cina, Colombia, Cuba, Egitto, Francia, Germania, Ungheria, India, Moldavia, Marocco, Olanda, Nigeria, Pakistan, Filippine, Polonia, Federazione Russa, Senegal, Slovacchia, Spagna, Taiwan, Tunisia, Ucraina, Gran Bretagna, USA.

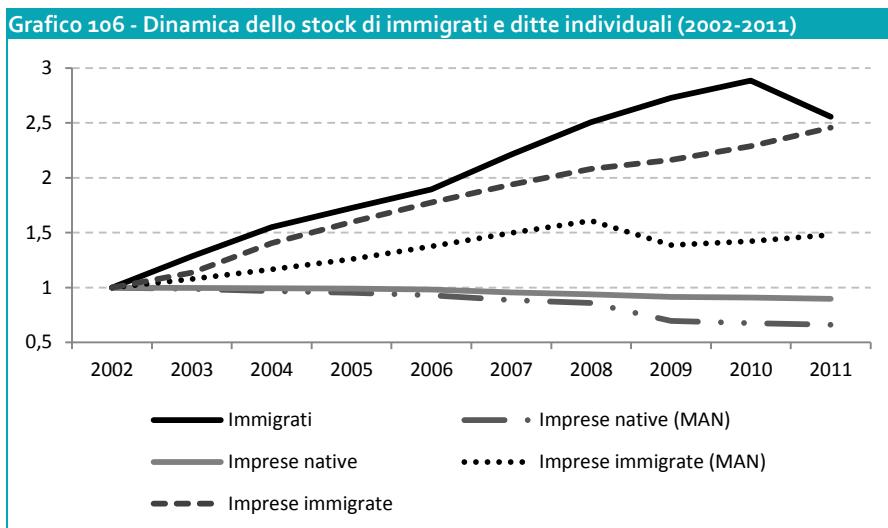
¹⁸⁸ Per investimento in capitale umano si intende ogni investimento nell'individuo che ne aumenta la produttività, e conseguentemente i redditi (Becker, G. (1975). *Human capital* (2nd ed.). Chicago: University of Chicago Press).

¹⁸⁹ Si veda Batista C. e J. Umblis (2014), *Migration, risk attitudes, and entrepreneurship: evidence from a representative immigrant survey*, IZA Journal of Migration, 3(1): 1-17 e la letteratura ivi citata

¹⁹⁰ La letteratura economica ha più spesso analizzato l'autoselezione degli immigrati (dal lato del Paese di destinazione) in termini di abilità individuale. In base a questa interpretazione gli emigrati potrebbero fruire di redditi più elevati rispetto a coloro che rimangono nei Paesi di origine semplicemente perché sono in media più abili (Borjas, G. J. (1987), *Self-Selection and the Earnings of Immigrants*, The American Economic Review 77(4): 531-553).

presumibile, infatti, che gli individui scelgano quell'occupazione che garantisca loro le migliori prospettive reddituali; per molti immigrati questa potrebbe coincidere con il lavoro indipendente o la creazione di un'impresa¹⁹¹.

Utilizzando i dati del registro imprese delle Camere di commercio è possibile allora avere un'idea del fenomeno, soprattutto con riferimento alle ditte individuali. Nel caso di queste ultime è infatti semplice stabilire l'origine del proprietario dell'impresa (essendo unico), e definire pertanto un'impresa come "impresa immigrata" (nel caso il proprietario sia nato in un Paese diverso dall'Italia) o come "impresa nativa" (nel caso il proprietario sia nato in Italia). Da notare che la citata *superdiversità* nella distribuzione dei residenti stranieri si ritrova anche nella diversificazione delle ditte individuali: nel 2011 si registrano 167 nazionalità con almeno un'impresa individuale.



Fonte. Nostre elaborazioni su dati Camera di Commercio (imprese) ed Istat (immigrati). MAN sta per Manifattura. I dati si riferiscono solo alle ditte individuali.

Questa dinamica è tanto più sorprendente se confrontata con quella delle ditte individuali native che hanno invece subito nel periodo una flessione di circa il 10% (333.980 unità). Lo stesso si osserva focalizzandosi solo sull'industria Manifatturiera, nella quale il numero di ditte individuali straniere è aumentato del 148% (10.083 unità) e quello delle ditte native si è ridotto del 34% (113.672 unità). E' pertanto evidente che gli immigrati contribuiscono, oggi, in maniera significativa alla creazione di imprese nel nostro Paese.

Dopo avere osservato la dinamica aggregata, vale la pena di commentare la distribuzione degli immigrati e delle imprese di proprietà di immigrati tra le province italiane. Il Grafico 108 confronta la distribuzione provinciale delle ditte individuali di nativi con quella degli immigrati. Quest'ultima si caratterizza per una maggiore presenza nel centro-nord rispetto a quella dei nativi. Va tenuto tuttavia conto del fatto che gli immigrati potrebbero privilegiare la forma della ditta individuale per varie ragioni, come la necessità di iniziare l'attività su scala ridotta, e questo potrebbe variare a seconda dell'area geografica. Detto in altri termini, le differenze nella Figura 4 potrebbero anche essere spiegate (in tutto o in parte) dalla maggiore tendenza dei nativi a privilegiare altre forme di impresa rispetto alla ditta individuale al centro-nord, dove maggiore potrebbe essere il grado di concorrenza.¹⁹⁴

¹⁹¹ Roy, A. D. (1951), *Some Thoughts on the Distribution of Earnings*, Oxford Economic Papers 3(2): 135-146. Il modello di Roy è il più classico modello di scelta occupazionale. Date le capacità individuali la scelta dipende dalle differenze salariali tra le occupazioni, ma l'allocazione dei più abili in una determinata occupazione in quella medesima occupazione dipende in modo esclusivo dalla dispersione della abilità all'interno di ciascun gruppo. Il ragionamento può essere esteso anche alla propensione al rischio.

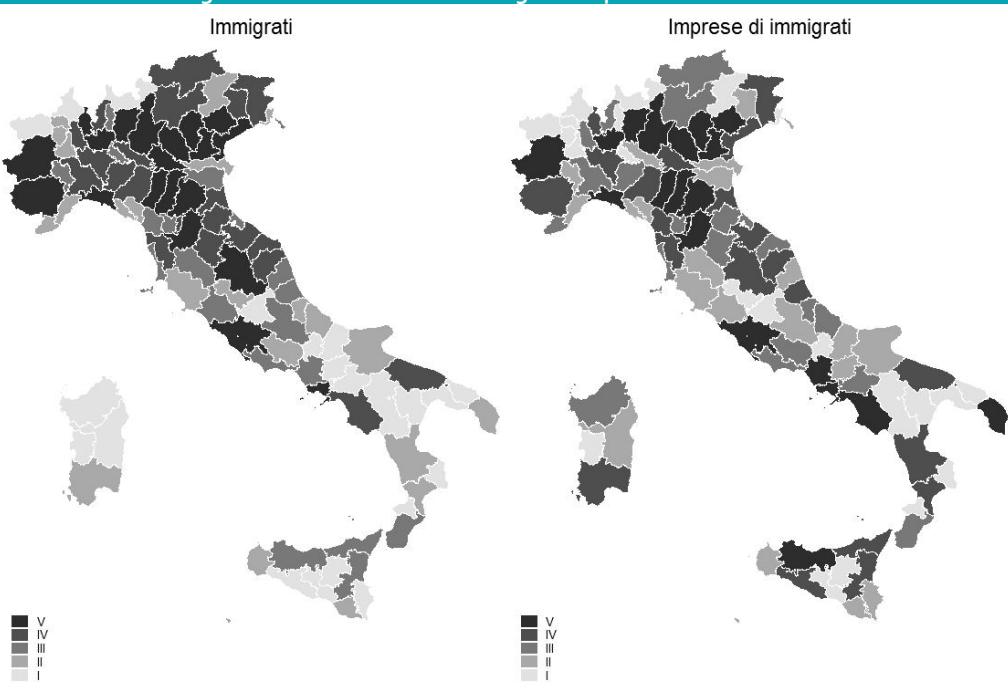
¹⁹² Un numero indice pari a 2 significa ad esempio che l'aggregato relativo è raddoppiato.

¹⁹³ I dati aggregati forniti dall'Istat sul numero di residenti con nazionalità straniera, al 31 dicembre di ogni anno, rivelano un calo solo fra il 2010 (4,57 milioni) ed il 2011 (4,05 milioni) dovuto al cambiamento nella contabilità nazionale legato agli effetti del censimento. A partire dal 2012 il numero dei residenti stranieri ha ripreso ad aumentare 4,38 milioni nel 2012 e 4,92 milioni al 31 dicembre 2013.

¹⁹⁴ La forma giuridica può anche essere un indicatore del grado di maturità dell'azienda e dei fabbisogni finanziari legati alla sua evoluzione. Per cui le imprese migranti si trovano ancora ad uno stadio precedente rispetto alle imprese autoctone. Si ringrazia Daniele Frigeri per questa indicazione.

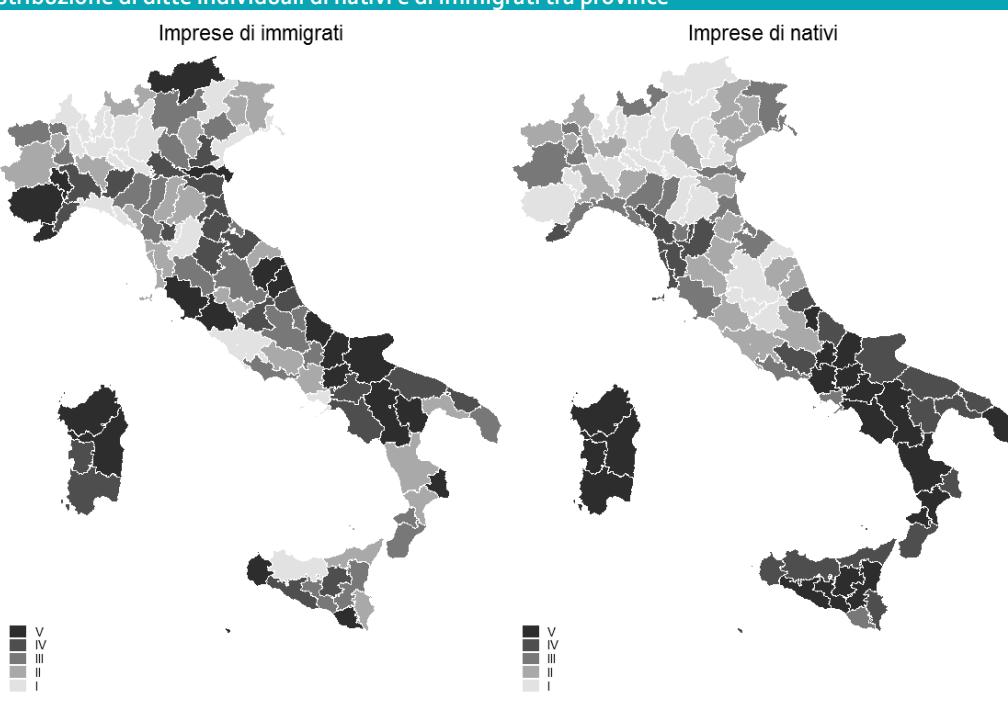
Il Grafico 106 mostra la dinamica dello stock di immigrati e delle ditte individuali native e straniere, sia totali che nel settore Manifatturiero (MAN). I dati sono presentati sotto forma di numeri indice, dove il valore del 2002 è posto pari ad 1¹⁹². Dalla figura è immediatamente evidente il trend positivo nello stock di immigrati, che manifesta una flessione tendenziale solo nel 2011¹⁹³. Lo stesso trend positivo si osserva nello stock totale di ditte individuali di proprietà di un individuo nato all'estero, con un aumento nel 2011 di circa il 146% rispetto al 2002 (214.261 unità).

Grafico 107 - Distribuzione di immigrati e ditte individuali di immigrati tra province



Nota. Quintili del numero di immigrati e di ditte individuali di immigrati per provincia (quintili più elevati sono rappresentati con tonalità di più scure). Valori medi 2002-2011.

Grafico 108 - Distribuzione di ditte individuali di nativi e di immigrati tra province



Nota. Quintili del numero di ditte individuali di nativi ed immigrati per provincia (quintili più elevati sono rappresentati con tonalità più scure). Valori medi 2002-2011.

Gli immigrati sono tutti egualmente caratterizzati da uguale spirito imprenditoriale? Immigrati di diversa origine tendono a privilegiare certe Province quando decidono di avviare un'attività? La Tavola 111 mostra il

tasso di imprenditorialità per nazionalità, derivato dal rapporto fra il numero di imprese (ditte individuali) ed i residenti della medesima nazionalità.

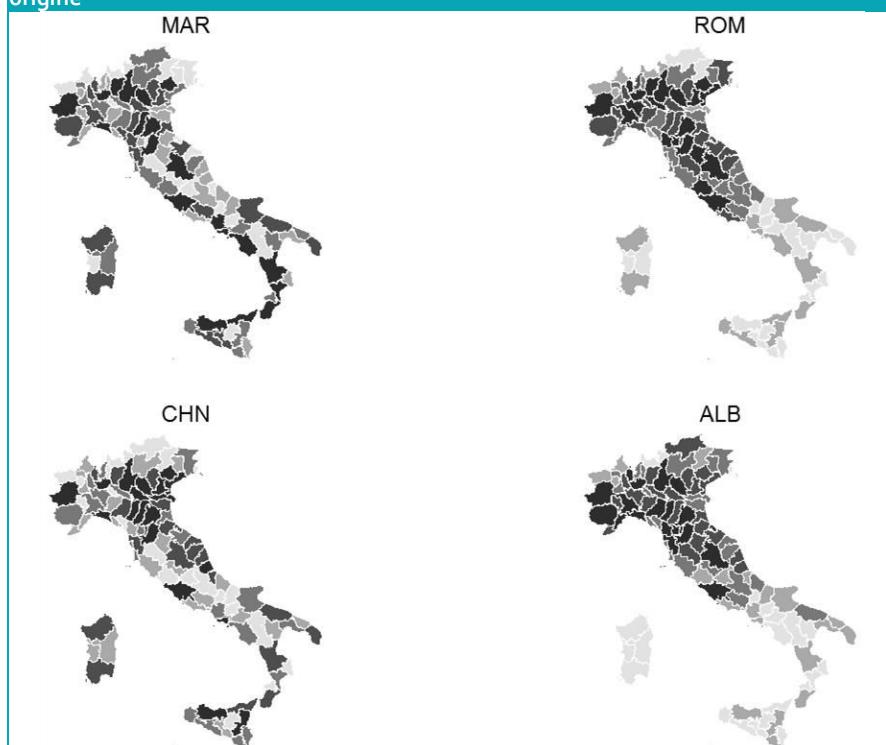
Tavola 111- Tasso di imprenditorialità per origine degli immigrati

Paese	iso3	Peso Totale Immigrati 2002-2011	Tasso di imprenditorialità 2002-2011	Imprese di Immigrati 2011	Immigrati 2011
Svizzera	CHE	0,34%	1,68	16.531	7.720
Canada	CAN	0,13%	0,83	2.121	1.688
Australia	AUS	0,12%	0,75	1.651	1.418
Venezuela	VEN	0,16%	0,65	3.316	4.645
Belgio-Lux	BEL	0,19%	0,59	3.153	4.708
Argentina	ARG	0,42%	0,37	4.334	7.647
Germania	DEU	1,30%	0,33	13.954	34.075
Francia	FRA	0,99%	0,27	7.351	23.366
Iran	IRN	0,23%	0,22	1.408	5.894
Senegal	SEN	2,00%	0,21	15.241	71.688

Sri Lanka	LKA	1,88%	0,02	1.547	69.853
Ghana	GHA	1,25%	0,02	925	44.011
Slovenia	SVN	0,13%	0,01	151	2.243
Capo Verde	CPV	0,15%	0,01	78	3.888
Ucraina	UKR	3,65%	0,01	3.071	175.383
Eritrea	ERI	0,28%	0,01	171	8.035
Burkina Faso	BFA	0,29%	0,01	138	12.662
Georgia	GEO	0,16%	0,01	59	7.019
Filippine	PHL	3,33%	0,01	790	12.8194
Congo	COG	0,11%	0,01	0	2.902

Nota. Il tasso di imprenditorialità è calcolato come il numero di ditte di immigrati diviso per il numero di immigrati sull'intero territorio nazionale. Limitato alle nazionalità con un peso relativo maggiore allo 0,1% del totale nazionale; le 77 nazionalità considerate rappresentano in media il 98% del totale degli immigrati. Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat e Camera di Commercio.

Grafico 109 - Distribuzione provinciale di ditte individuali di immigrati per Paese di origine



Nota. La figura mostra la distribuzione provinciale di ditte individuali per le prime quattro etnie presenti sul territorio nazionale, in termini di numerosità. Quintili più elevati sono rappresentati con tonalità più scure.

Il tasso di imprenditorialità medio nel periodo 2002-2011 per le 71 nazionalità con un peso superiore allo 0,1%¹⁹⁵ del totale degli immigrati è pari 0,13 imprese per immigrato residente; un valore doppio rispetto a quello dei nativi, 0,06.

Il Grafico 109 mostra la distribuzione provinciale delle ditte individuali di proprietà di immigrati per i primi quattro Paesi di provenienza degli immigrati in termini di numerosità (Marocco 54.599, Romania 41.840, Cina 36.644 ed Albania 29.391). In totale le quattro nazionalità considerate rappresentano il 45,8% delle imprese di immigrati ed il 46,6% dei residenti stranieri.

La mappa mostra una maggiore incidenza dell'imprenditorialità rumena e albanese nel centro-nord, mentre quella cinese e marocchina sono più equamente di-

¹⁹⁵ Il taglio della coda bassa della distribuzione (nazionalità inferiori allo 0,1% del totale) si è reso necessario per limitare l'influenza di valori estremi del tasso di imprenditorialità.

stribuite sul territorio, con una presenza non trascurabile dell'ultima al sud e nelle isole. Anche quest'ultimo fatto potrebbe suggerire la tendenza degli immigrati a fare impresa nella Provincia di primo insediamento, con limitata mobilità sul territorio, una caratteristica che non differenzierebbe molto gli immigrati dai nativi¹⁹⁶.

Immigrazione, imprese immigrate e commercio internazionale: il caso italiano

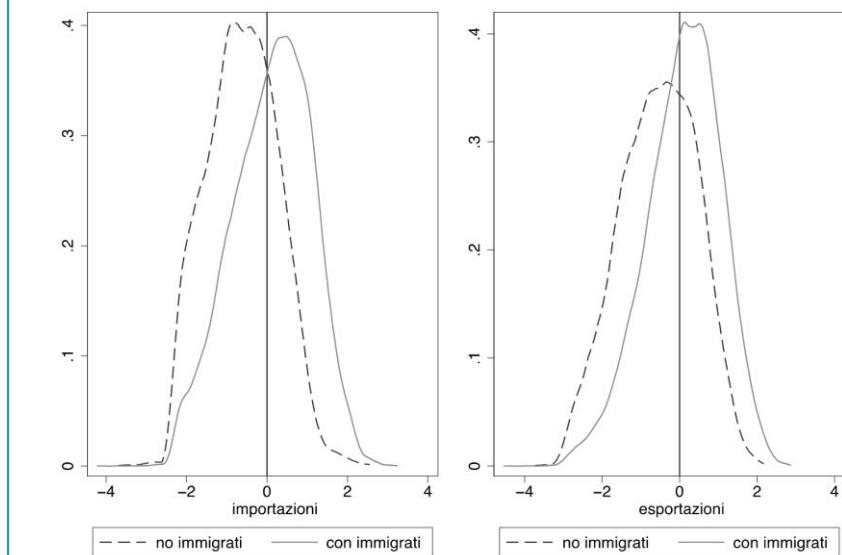
La presenza di immigrati e di imprese immigrate potrebbero beneficiare le economie locali in vari modi. Gli immigrati generano domanda locale aggiuntiva, creando benefici sia alle imprese native che a quelle di immigrati. Le imprese di immigrati potrebbero creare nuova occupazione. Uno dei possibili benefici della presenza di comunità di immigrati sul territorio, che è stato ampiamente studiato dalla letteratura economica, è l'effetto di stimolo sul commercio internazionale. Una delle spiegazioni dell'effetto positivo delle immigrazioni sui flussi commerciali internazionali (sia di export che di import) della Provincia in cui si sono localizzati gli immigrati con il Paese di origine è associata alla riduzione dei costi fissi di esportare (o importare), riconducibili alla scarsa conoscenza dei mercati di sbocco internazionali, che gli immigrati contribuirebbero a ridurre grazie alle loro conoscenze (*business network effects*)¹⁹⁷. Ciò sarebbe tanto più prezioso quanto l'interscambio avvenga con Paesi caratterizzati da minore qualità delle istituzioni, in cui i contatti locali, ed i relativi effetti di reputazione, contribuirebbero anche a favorire il rispetto dei contratti (*contract enforcement*).

Un recente lavoro di Bratti, De Benedictis e Santoni (2014) documenta un effetto positivo sul commercio internazionale bilaterale dovuto alla presenza di comunità di immigrati anche per le Province italiane, nel periodo 2002 - 2009.¹⁹⁹ Il *Grafico 110* descrive la distribuzione empirica del commercio bilaterale (sia esportazioni che importazioni, misurate in logaritmi e standardizzate) tra le province italiane e i diversi mercati esteri, in presenza o assenza di comunità di immigrati provenienti da tali economie.

Alla presenza di comunità di immigrati sul territorio provinciale è associato, in media, un maggior volume di scambi internazionali bilaterali, evidenziato da una distribuzione degli scambi internazionali più spostata verso destra (evidenziata dalla linea continua, sia per le esportazioni che per le importazioni) rispetto al valore degli scambi provinciali medio standardizzato (evidenziato dalla retta verticale in corrispondenza dello zero) e alla distribuzione corrispondente agli scambi internazionali delle Province non soggette a flussi di immigrazione.

Anche per l'Italia, quindi, trova riscontro quanto rilevato nella letteratura, nel caso di paesi diversi come il Canada, gli Stati Uniti, la Francia e la Spagna. In sintesi, la presenza di popolazione immigrata favorisce le importazioni dai paesi di origine, poiché gli immigrati tendono a mantenere i gusti ereditati dal passato e a includere nel loro panierino di consumo beni difficilmente reperibili sul mercato locale. L'effetto positivo sulle esportazioni è, come già discusso, attribuibile all'effetto di mitigazione dei costi fissi di conoscenza dei mercati esteri.

Grafico 110 - Immigrati e commercio internazionale nelle province italiane, 2009.



Nota. La figura mostra la distribuzione empirica delle esportazioni e importazioni provinciali bilaterali (tra la provincia italiana e il Paese di destinazione) per le province in cui sono presenti comunità etniche immigrate (curva arancione) e non (curva blu tratteggiata). Fonte: De Benedictis (2014)¹⁹⁸.

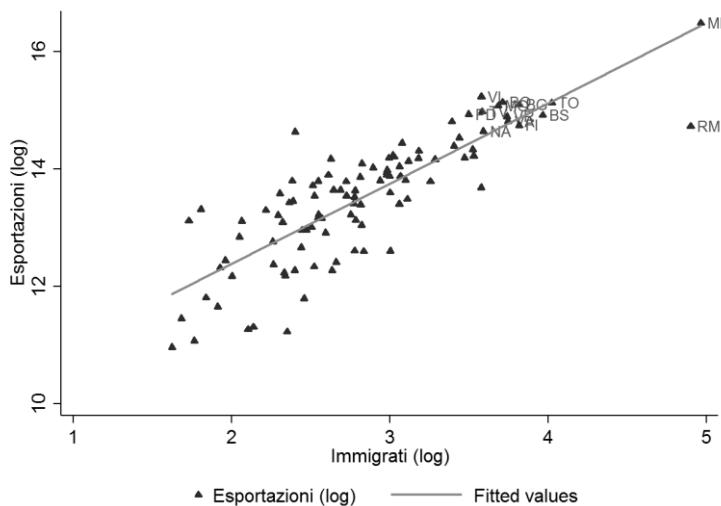
¹⁹⁶ Michelacci, C. e Silva, O. 2007. *Why So Many Local Entrepreneurs?*, The Review of Economics and Statistics, 89(4): 615-633.

¹⁹⁷ Si veda Rauch, J. E. (1999), *Networks versus markets in international trade*. Journal of International Economics, 48(1), 7–35.

¹⁹⁸ De Benedictis L. (2014), *Immigrazione e commercio internazionale*, in L'Italia nell'economia internazionale, ICE, capitolo 5, 321-328.

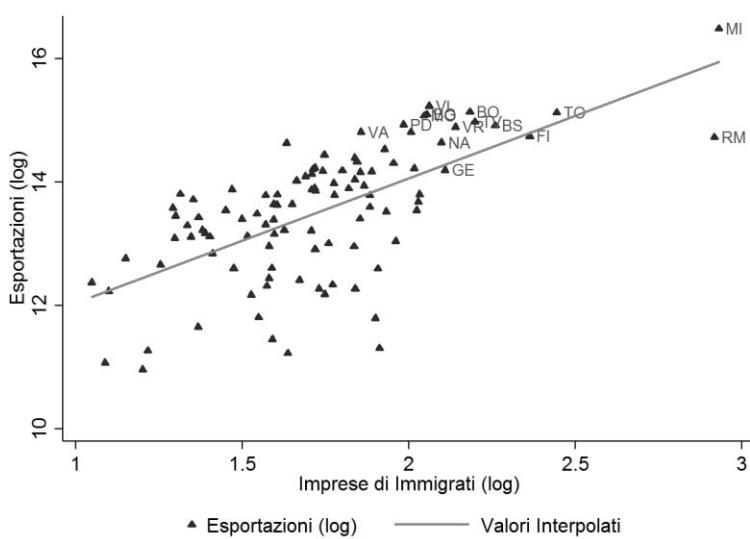
¹⁹⁹ Bratti M., De Benedictis L., Santoni G. (2014), *On the pro-trade effects of immigrants*, Review of World Economics, 1-38.

Grafico 111 - Stock di immigrati ed esportazioni



Nota: La figura mostra la correlazione provinciale media fra numero di immigrati ed esportazioni. Valori medi 2002-2011. Le provincie considerate sono 107 su 110 (per consistenza temporale). Fonte: Elaborazione degli autori su dati Istat (esportazioni e residenti stranieri).

Grafico 112 - Stock di ditte individuali di immigrati ed esportazioni



Nota: La figura mostra la correlazione provinciale media fra numero di imprese (ditte individuali) di immigrati ed esportazioni. Valori medi 2002-2011. Le provincie considerate sono 107 su 110 (per consistenza temporale). Fonte: Elaborazione degli autori su dati Unioncamere (imprese immigrate) ed Istat (esportazioni).

Ciò è evidenziato anche dal *Grafico 111*, che mostra, per il periodo 2002-2011, la correlazione positiva tra lo stock di immigrati in una data provincia e le esportazioni bilaterali medie della stessa verso i paesi di provenienza degli immigrati.

Minore attenzione è stata fino ad ora dedicata al potenziale effetto positivo che imprese di immigrati potrebbero anch'esse avere sul commercio internazionale bilaterale, tra la Provincia di localizzazione e il Paese di origine dell'imprenditore immigrato. Alcune analisi esplorative mostrano che un tale effetto potrebbe essere rilevante, per l'Italia negli anni tra il 2002 e il 2011. Lo *scatterplot* nel *Grafico 112* mostra infatti una relazione positiva tra stock di imprese immigrate ed esportazioni, molto simile a quella evidenziata per lo stock di immigrati. Questo non sorprende, vista la sopra citata elevata correlazione tra stock di immigrati e stock di ditte individuali create dagli stessi. Ciò non-dimeno, è interessante separare l'effetto di ognuno dei due elementi al netto dell'altro, anche eventualmente, al fine di orientare con analisi maggiormente dettagliate le scelte di politica economica concernenti le politiche di immigrazione e quelle di promozione di attività imprenditoriali. È l'immigrazione per se o la creazione di imprese immigrate a favorire il commercio con l'estero?

Le analisi effettuate su dati provinciali italiani mostrano un effetto positivo sulle esportazioni bilaterali delle provincie italiane da parte sia dello stock di immigrati provenienti dal Paese con cui la provincia commercia, sia dello stock di imprese di proprietà di un imprenditore nato all'estero. Il contributo allo stimolo delle esportazioni è però il doppio nel caso delle imprese.

Gli immigrati favoriscono il commercio internazionale, quando questi diventano imprenditori l'effetto è ancora più elevato.

Futuri temi di ricerca

Sebbene il tema della relazione causale tra lo stabilirsi di comunità di immigrati e lo sviluppo di relazioni commerciali tra il luogo di localizzazione e il Paese di provenienza degli stessi sia oramai ben sviluppato e for-

nisca una costante indicazione dell'esistenza di un effetto positivo, il canale di trasmissione dalla causa all'effetto rimane ancora in buona parte da esplorare. Le ipotesi a confronto pongono l'accento: 1) sul trasferimento d'informazioni dagli immigrati agli imprenditori locali autoctoni, informazioni che possano contribuire a ridurre i costi fissi di internazionalizzazione delle imprese locali; 2) sull'utilizzo di queste medesime informazioni da parte degli immigrati divenuti a loro volta imprenditori.

La verifica di quale dei due canali risulti prevalente può essere effettuata in modo analogo a quanto esposto in queste pagine, ma una prova diretta e definitiva potrebbe essere fornita da una analisi dei dati a livello d'impresa che permetta di verificare se e come le imprese di proprietà di imprenditori italiani utilizzino la manodopera immigrata e se vi sia una correlazione tra la composizione etnica della manodopera e i mercati di sbocco dell'impresa. D'altra parte, una analisi delle caratteristiche occupazionali delle imprese di proprietà di imprenditori immigrati potrebbe fornire ulteriori indicazioni sul legame tra immigrazione e commercio internazionale. Come spesso accade, la disponibilità futura di nuovi dati, permetterebbe lo svilupparsi di nuove analisi, lo specificarsi di nuove domande di ricerca e, forse, l'emergere di nuovi risultati, che aumentino la conoscenza collettiva di un fenomeno sociale ed economico di indubbia rilevanza.

7.8 Il ruolo degli imprenditori immigrati per l'interscambio commerciale dell'Italia

All'indagine sperimentale e alla redazione di questo capitolo hanno collaborato *Andrea Stocchiero, Daniele Frigeri e Isabella Corvino²⁰⁰, Mariagloria Narilli e Patrizia Cella²⁰¹*

Premessa

Il ruolo crescente dell'immigrazione nelle società d'accoglienza, l'inclusione sociale e l'integrazione nel mondo del lavoro e nella produzione sono questioni sempre più trattate, ma solo recentemente la letteratura scientifica ed il dibattito politico hanno iniziato a evidenziare il ruolo degli imprenditori immigrati nel commercio con l'estero. L'importazione di beni nostalgici, o di materie prime di qualità e le esportazioni sono attività in cui i migranti hanno la possibilità di impiegare il loro vantaggio competitivo dato dal vivere contemporaneamente tra due "sponde": quella del Paese di insediamento e quella dei Paesi di origine.

La letteratura che analizza le determinanti e gli effetti della partecipazione dei migranti al commercio internazionale si basa ancora molto su casi studio (Bacarreza ed Ehrlich, 2006; Gould 1994; Head e Ries 1998²⁰²), incentrati sull'analisi di una particolare collettività straniera o sui valori monetari di scambio tra due paesi specifici, in parte aumentati grazie alla presenza di imprenditori immigrati. La letteratura internazionale ha approfondito le questioni relative al ruolo economicamente dinamizzante che esercitano le comunità di immigrati, al superamento delle barriere informative, all'impatto dei networks transnazionali sul costo del lavoro e sui prezzi finali delle merci.

Secondo alcuni autori (Rauch 2001; Rauch e Casella 2003²⁰³), i networks²⁰⁴ aumentano i flussi commerciali bilaterali e hanno un considerevole ruolo nel far incontrare domanda e offerta. L'effetto della presenza di imprenditori immigrati è tanto più importante quanto meno il Paese abbia legami storici con i paesi di origine,

²⁰⁰ Centro Studi di Politica Internazionale (CeSPI)

²⁰¹ Istituto Nazionale di Statistica

²⁰² Bacarreza G. J. e Ehrlich L. (2006), *The Impact of Migration on Foreign Trade: A Developing Country Approach*, "American Journal of Economic Development", n. 6. Gould D. M. (1994), *Immigrant Links to the Home Country: Empirical Implications for U.S. Bilateral Trade*, "The Review of Economics and Statistics", vol. 76, n. 2. Head K. e Ries J. (1998), *Immigration and Trade Creation: Econometric Evidence from Canada*, "The Canadian Journal of Economics / Revue Canadienne d'Economique", vol. 31, n. 1.

²⁰³ Rauch J. E. (2011), *Association and Social Networks in International Trade*, "Journal of Economic Literature", vol. 39, n. 4. Rauch J. E. e Casella A. (2003), *Overcoming Informational Barriers to International Resource Allocation: Prices and Ties*, "The Economic Journal", vol. 113, n. 484.

²⁰⁴ Le reti sono una forma di capitale sociale – secondo la definizione di P. Steiner (2001) "una rete stabile più o meno istituzionalizzata di relazioni reciproche e conoscenze tra individui costituisce una risorsa, attuale o potenziale che gli individui possono mobilitare per raggiungere i loro obiettivi". Steiner P. (2001) *La sociologie économique*, *La Decouverte*, Paris; traduzione it.: Economia, mercati, società, Il Mulino, Bologna.

anche in qualità di ex colonie (Rauch e Trindade 2002²⁰⁵). Parson (2012)²⁰⁶ ha poi evidenziato come, dividendo il mondo in un emisfero nord ricco ed un emisfero sud più povero, l'effetto commerciale attivato è maggiore nella direttrice che va da nord a sud, perché i prodotti esportati dal nord sono maggiormente differenziati e perché le barriere informative per entrare nei mercati del nord sono più alte. Secondo Head e Ries (1998)²⁰⁷ l'accesso preferenziale degli immigrati alle opportunità di alcuni mercati (quelli dei paesi d'origine e dei beni etnici) è evidente e le politiche migratorie possono imprimere indirettamente un forte impatto sui flussi di import export; a tal proposito Iranzo e Peri (2009)²⁰⁸ simulano come una libera circolazione delle persone e dei beni, nel caso dell'entrata dei paesi dell'Europa orientale nell'Unione Europea, favorisca l'emigrazione di persone con alti livelli educativi, portando ad un aumento del loro reddito e a una maggiore efficienza produttiva nei paesi di immigrazione, che a sua volta si riverbera nel miglioramento delle condizioni anche delle popolazioni che risiedono nei paesi di origine attraverso la riduzione dei prezzi dei beni.

La letteratura italiana, per un diverso livello di anzianità del fenomeno migratorio rispetto a paesi di tradizionale immigrazione, si concentra sulle sfide crescenti che questo pone nel commercio internazionale nel momento in cui si passa dall'importazione di beni nostalgici per le comunità immigrate, a una fase in cui i migranti diventano attori del commercio internazionale tout court (Arrighetti, Bolzani, Lasagni 2014²⁰⁹). Si ribadisce il ruolo del network e delle *business communities* (Frigeri, 2014²¹⁰) nel facilitare tramite legami fiduciari il passaggio di informazioni utili ad abbattere i costi di transazione e a stimolare gli scambi. Inoltre, De Benedictis, Bratti, Santoni (2014) sottolineano come vi sia una relazione positiva tra immigrazione e commercio derivante dal fatto che: (a) le preferenze di consumo degli immigrati favoriscono l'importazione dei beni etnici così come l'export verso i propri paesi d'origine; (b) il ponte creato dalle migrazioni e dalle *business communities*²¹¹ riduce i costi fissi di conoscenza²¹² delle possibilità di export e innalza il livello di informazione sulle opportunità di mercato esistenti nei paesi di origine; (c) gli immigrati hanno un accesso preferenziale nel proprio Paese d'origine (tanto più se provenienti da un Paese caratterizzato da situazioni istituzionali instabili, dove vi sono contratti impliciti o difficili da tutelare per cui il migrante agisce da garanzia). Tali effetti positivi sono ancor più evidenti e importanti in zone economicamente meno dinamiche. De Arcangelis, Ferri, Galeotti, Giovannetti (2000)²¹³ affermano infine che l'intensificarsi delle migrazioni da aree come il Mediterraneo e l'Europa orientale potrebbe consolidare la penetrazione commerciale italiana in combinazione con i flussi di investimenti diretti esteri.

Da questa breve analisi della letteratura si evince quindi come gli effetti delle migrazioni sul commercio internazionale siano tendenzialmente positivi. Tali meccanismi dovrebbero quindi essere sostenuti da politiche adatte a creare le migliori condizioni di integrazione socio-economica transnazionale. Sulla base di una collaborazione scientifica recentemente attivata tra l'ICE, l'Istat e il CeSPI, si è cercato di definire un approccio metodologico che consenta di individuare le imprese con imprenditori stranieri che hanno attivato flussi commerciali con i paesi di origine. La metodologia illustrata nel seguente paragrafo ha carattere sperimentale e necessita di ulteriori approfondimenti e raffinamenti. Nel paragrafo successivo sono riportati alcuni risultati empirici preliminari che tuttavia non hanno ancora il carattere di produzione statistica ufficiale.

²⁰⁵ Rauch J. E. e Trindade V. (2002), *Ethnic Chinese Networks in International Trade*, "The Review of Economics and Statistics", vol. 84, n. 1.

²⁰⁶ Parsons C. R. (2012), *Do Migrants Really Foster Trade? The Trade-Migration Nexus, a Panel Approach 1960–2000*, "World Bank Policy Research Working Paper", n. 6034.

²⁰⁷ *Op. cit.*

²⁰⁸ Iranzo S. e Peri G. (2009), *Migration and trade: Theory with an application to the Eastern–Western European integration*, "CReAM Discussion Paper Series", n. 5.

²⁰⁹ Arrighetti A., Bolzani D. e Lasagni A. (2014), *Beyond the enclave? Break-outs into mainstream markets and multicultural hybridism in ethnic firms*, "Entrepreneurship & Regional Development", vol. 26, n. 9-10.

²¹⁰ *Op. cit.*

²¹¹ Le *business communities* migranti sono l'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.

²¹² Una barriera informale è la mancanza di informazioni sulle opportunità commerciali e di investimento internazionali, Portes R. e Rey H. (1999), *The Determinants of Cross-Border Equity Flows*, NBER WP No. 7336, Rauch e Casella (2003).

²¹³ De Arcangelis G., Ferri G., Galeotti M. e Giovannetti G. (2000), *Sud o est? Sfide e opportunità per l'Italia di una crescente integrazione*, Banca d'Italia, "Incontro di lavoro sulle economie del Mediterraneo", Roma 6 aprile.

Aspetti metodologici

La metodologia proposta per individuare le imprese esportatrici ed importatrici con imprenditore straniero si basa sull'integrazione tra l'archivio degli operatori che realizzano commercio con l'estero (COE) e l'Archivio statistico delle imprese attive (ASIA) in Italia, opportunamente ampliato ad includere informazioni sulla nazionalità dell'imprenditore (*register based approach*).

A livello definitorio, l'imprenditore è colui che detiene e organizza i fattori produttivi in termini di capitali, mezzi di produzione, forza lavoro e materie prime, attraverso i quali contribuisce alla creazione di nuova ricchezza e valore sotto forma di beni e servizi utili alla collettività. Più complessa è la misurazione statistica degli imprenditori anche in relazione alle diverse tipologie di imprese che operano sul territorio nazionale: imprese individuali, società di persone e società di capitali o cooperative.

Al fine di individuare la figura dell'imprenditore (o degli imprenditori) in tutti i tipi di impresa, è stata sviluppata una metodologia che sfrutta le informazioni di fonte amministrativa sulla struttura societaria dell'impresa. In particolare si è fatto riferimento alla stessa struttura informativa utilizzata per l'individuazione dell'occupazione indipendente del registro delle imprese attive (ASIA). Tale struttura è il risultato dell'integrazione di più fonti sia statistiche (il registro delle imprese attive, l'archivio dei gruppi d'impresa) sia amministrative, di cui le principali sono: l'archivio "Artigiani e commercianti" dell'Istituto nazionale della previdenza sociale (Inps), l'archivio "Persone d'impresa" delle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura (Cciao), l'"Archivio soci", sempre di provenienza Cciao e il quadro RH del modello Unico Persone fisiche (Pf) gestito dall'Anagrafe tributaria.

In tale database integrato, oltre alle informazioni sulle imprese attive, si hanno anche quelle sui soci di ogni impresa. Nel dettaglio, per poter individuare la figura dell'imprenditore sono state considerate le seguenti informazioni:

- a) la carica che ogni socio ricopre all'interno dell'impresa
- b) la quota di partecipazione societaria che eventualmente il socio detiene all'interno dell'impresa
- c) l'essere o meno occupato indipendente
- d) la forma giuridica dell'impresa a cui il socio appartiene.

Sostanzialmente per le imprese individuali e per tutte le società di persone sono stati considerati imprenditori tutti gli occupati indipendenti. Per le società di capitali e per le società cooperative sono stati considerati imprenditori quei soci che all'interno dell'impresa ricoprono o una carica di tipo amministrativo oppure detengono una quota societaria di maggioranza o entrambe. Sono state escluse dall'analisi tutte le imprese appartenenti a gruppi d'impresa, ad eccezione di quelle con vertice costituito da una persona fisica.

Una volta individuati gli imprenditori all'interno di ogni impresa, al fine di stabilire se essi siano di origine straniera, è stato considerato il loro codice fiscale²¹⁴. Sfruttando tale informazione, per ciascuna impresa, sono stati individuati sia i soci che gli imprenditori stranieri provenienti da uno dei Paesi considerati nella ricerca nell'ipotesi che il dato fiscale identifichi una reale esperienza migratoria²¹⁵. È considerata impresa con imprenditore immigrato quella in cui una o più persone fisiche originarie dai paesi considerati nella ricerca rivestono il ruolo di imprenditore/socio di riferimento.

Tavola 112 – Paesi compresi nel campione sperimentale

Romania	Marocco	Brasile
Albania	Turchia	Venezuela
Polonia	Egitto	Ecuador
Ucraina	Algeria	Peru'
Macedonia	Tunisia	India
Moldavia	Senegal	Pakistan
Serbia	Nigeria	Bangladesh
Montenegro	Cina	Sri Lanka

²¹⁴ Come è noto è possibile stabilire il Paese di nascita di un individuo a partire dal dodicesimo carattere presente nel codice fiscale. Un individuo è nato all'estero se il dodicesimo carattere è uguale a "Z". Inoltre i 3 caratteri seguenti del codice fiscale permettono di stabilire il Paese di nascita.

²¹⁵ Questa informazione presenta tuttavia una serie di limitazioni che possono agire nella direzione di una sovrastima o sottostima del fenomeno. I fattori di sotto-stima sono causati da un mancato conteggio degli imprenditori di seconda generazione nati in Italia, mentre la sovrastima riguarda l'impossibilità di distinguere cittadini italiani nati all'estero e rientrati in Italia.

tà economica, riferiti alla classificazione dell'attività dell'impresa, sono stati definiti ad hoc a partire dalla classificazione delle Attività economiche (Ateco) a due cifre sulla base dei settori di specializzazione prevalente in cui operano gli imprenditori immigrati in Italia.

Come illustrato nella *Tavola 113*, le imprese con imprenditore immigrato dei 24 paesi prescelti per la ricerca e che realizzano attività di import/export verso questi stessi paesi sono 7.250 unità.

Tavola 113 - Imprese esportatrici ed importatrici con imprenditore immigrato per settore di attività economica e nazionalità – anno 2013

Nazionalità/ Settore atti- vità	Industrie ali- mentari	Altri settori manifatturie- ri	Altri settori non manifat- turieri	Intermedia- zione com- merciale di- versa da au- toveicoli e motocicli	Intermedia- zione com- merciale au- toveicoli e motocicli	Costruzioni	Riparazione, manutenzio- ne e installa- zione di mac- chine e appa- rechiature	Servizi di alloggio e ristorazione	Settori tradizionali "Made in Ita- ly" *
Albania	0	25	41	120	80	219	6	12	18
Algeria	0	3	6	24	2	1	0	0	1
Bangladesh	0	1	4	98	0	0	0	0	2
Brasile	1	21	23	75	9	13	4	1	8
Cina	6	17	50	1.880	5	3	0	30	798
Ecuador	1	4	14	32	0	7	1	0	1
Egitto	0	17	37	159	38	42	7	9	9
India	1	3	9	129	0	0	1	3	6
Macedonia	0	5	3	6	4	44	1	2	0
Marocco	3	19	16	148	24	39	3	3	8
Moldavia	0	5	8	34	9	9	1	0	3
Montenegro	0	2	1	1	0	1	0	0	0
Nigeria	0	1	68	212	53	6	0	2	4
Pakistan	0	2	12	128	1	2	1	1	2
Peru	0	6	12	39	1	3	0	0	9
Polonia	2	11	36	149	10	39	3	7	7
Romania	2	42	77	334	59	185	16	10	28
Senegal	0	4	44	248	12	8	1	0	8
Serbia	0	2	1	4	11	6	1	1	1
Sri Lanka	0	0	17	20	0	0	1	0	0
Tunisia	0	12	9	98	0	29	2	4	6
Turchia	3	7	7	110	8	0	1	3	3
Ucraina	1	1	23	88	8	6	0	4	5
Venezuela	3	23	11	48	6	1	3	4	15
Totale	26	259	563	4.261	351	671	58	98	963

* tessile, abbigliamento, calzature ecc..

Spiccano per numerosità le aziende con imprenditori cinesi e rumeni, seguiti da albanesi, nigeriani, senegalesi, tunisini, e pakistani. I primi tre settori in cui si concentra la loro attività sono l'intermediazione commerciale diversa da autoveicoli e motocicli (che da sola conta per il 59% della numerosità complessiva delle imprese), i Settori tradizionali del "Made in Italy" (tessili, abbigliamento calzature ecc. 13% delle imprese del campione) e il settore delle costruzioni (9% delle imprese).

Analisi dei risultati preliminari

L'analisi dei flussi commerciali attivati dalle imprese con imprenditore immigrato mostra, in termini Daniele Frigeri - Direttore Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti i di valore monetario delle merci, una prevalenza delle importazioni di beni dai paesi di origine: il 63% degli interscambi

Tavola 114 - Importazioni ed esportazioni attivate da imprese con imprenditore immigrato (Percentuali del valore monetario dei flussi cumulati) – Anno 2013

Nazionalità	Exp.	Imp.	Nazionalità	Exp.	Imp.
Cina	14%	86%	Egitto	94%	6%
Nigeria	31%	69%	Romania	32%	68%
Peru'	55%	45%	Albania	58%	42%
Ecuador	47%	53%	Bangladesh	0%	100%
Pakistan	47%	53%	Sri Lanka	21%	79%
Senegal	85%	15%	Venezuela	100%	0%
Tunisia	58%	42%	Algeria	100%	0%
Brasile	69%	31%	Ucraina	96%	4%
Marocco	79%	21%	Macedonia	26%	74%
Turchia	21%	79%	Moldavia	99%	1%
Polonia	47%	53%	Serbia- Montenegro	33%	67%
India	40%	60%			

Fonte: Elaborazioni sperimentali Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati ASIA, COE, Fonte ISTAT

commerciali fra l'Italia e questi paesi è infatti rappresentata da importazioni. Esiste però una differente prevalenza nella direzionalità dell'interscambio a seconda del Paese di provenienza come illustrato nella *Tavola 114*, con alcune nazionalità in cui prevale la componente delle esportazioni, come per Algeria e Venezuela, ma anche Egitto, Marocco, Ucraina, Moldavia e Senegal.

In termini dimensionali prevale la dimensione micro²¹⁶ (96% delle imprese) o della piccola impresa (3,8%); solo lo 0,25% (18 casi) appartiene alla categoria delle imprese medio-grandi. Una fotografia dimensionale che risulta sostanzialmente omogenea per tutte le nazionalità incluse nel campione ad esclusione del Venezuela, dove la percentuale di micro-imprese scende al 75%.

L'incidenza delle imprese che operano scambi con il proprio Paese di origine sulla numerosità complessiva delle imprese a titolarità immigrata appartenenti al campione censito (*Tavola 115*) segnala, nel panorama eterogeneo dell'imprenditoria a titolarità immigrata, una certa vivacità nei rapporti commerciali con il proprio Paese di provenienza. A livello aggregato, relativamente ai 24 paesi considerati, il 29% delle imprese è coinvolta in attività di esportazione di beni e servizi verso il proprio Paese di origine e il 38% in attività di importazione.

La tavola evidenzia alcune caratterizzazioni importanti, come nel caso della Nigeria e del Senegal dove oltre il 90% delle imprese condotte da cittadini di questi paesi esporta beni in patria. Viceversa, per India, Pakistan, Polonia e Romania si rileva un'incidenza elevata di imprese importatrici.

Tavola 115 – Incidenza imprese esportatrici e importatrici verso il Paese di origine su imprese a titolarità immigrata del campione censito– anno 2013

Nazionalità	Imprese che esportano	Imprese che importano
Albania	67,2%	19,4%
Algeria	54,1%	5,4%
Bangladesh	1,0%	56,2%
Brasile	25,8%	16,8%
Cina	4,9%	47,0%
Ecuador	35,0%	33,3%
Egitto	66,7%	16,0%
India	25,0%	70,4%
Macedonia	66,2%	20,0%
Marocco	51,7%	8,4%
Moldavia	26,1%	5,8%
Serbia - Montenegro	59,4%	18,8%
Nigeria	90,8%	2,9%
Pakistan	10,7%	66,4%
Peru	21,4%	47,1%
Polonia	18,6%	73,9%
Romania	15,0%	62,7%
Senegal	91,1%	7,7%
Sri Lanka	50,0%	36,8%
Tunisia	46,9%	35,0%
Turchia	49,3%	54,9%
Ucraina	45,6%	11,0%
Venezuela	10,5%	1,8%
Totale	29,4%	38,5%

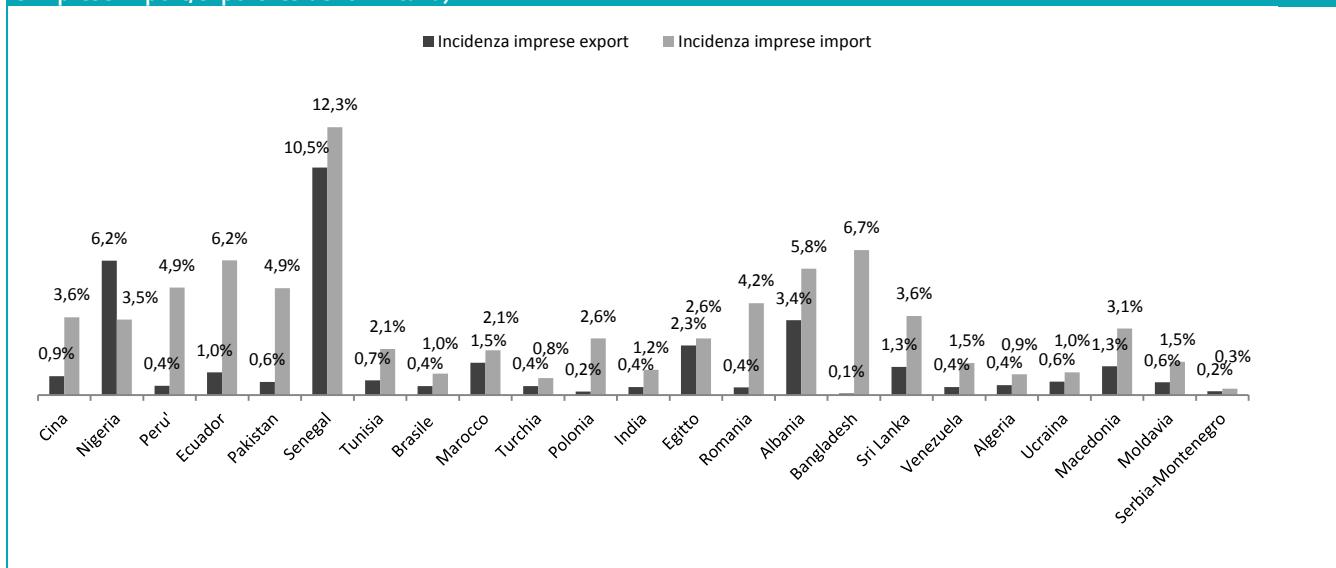
Fonte: Elaborazioni sperimentali Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati ASIA, COE (Istat)

Una valutazione dell'impatto reale e potenziale delle imprese a titolarità immigrata sull'interscambio può derivare dall'analisi dei dati relativi al peso che queste imprese anno sia in termini numerici (come rapporto fra le imprese a titolarità immigrata e le imprese complessive attive nell'interscambio fra l'Italia e il singolo Paese di origine) e sia in termini di peso sui valori di interscambio complessivi.

Guardando alla numerosità delle aziende attive nell'interscambio commerciale con i paesi di origine rispetto al totale delle imprese attive appartenenti al "sistema Italia" (sempre con riferimento ai 24 paesi del campione), le imprese a titolarità immigrata incidono complessivamente per l'1,5%, con un'incidenza maggiore per le imprese che svolgono attività di importazione (2,7%), ma con evidenze significative (*Grafico 113*). Sul fronte dell'export appare particolarmente significativo il peso delle imprese a titolarità senegalese, che pesano per quasi l'11% e di quelle nigeriane 6%, mentre fra le imprese importatrici, oltre al Senegal (12%), si evidenziano percentuali significative per il Bangladesh (7%), l'Ecuador e l'Albania (6%).

²¹⁶ Le micro-imprese includono aziende da 1 a 9 addetti, le piccole imprese da 10 a 49, le medie imprese da 50 a 249 imprese, e le grandi imprese da oltre 250 addetti.

Grafico 113 - Imprese a titolarità immigrata per Paese e per direzione del flusso commerciale – anno 2013 (in percentuale del totale imprese import/export residenti in Italia)



Fonte: Elaborazioni sperimentali Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati ASIA, COE (Istat)

Tavola 116 – Valori monetari (in Euro) di interscambio imprese a titolarità immigrata verso il Paese di origine e incidenza sui valori di interscambio totali con l’Italia

Nazioni	Valore interscambio (importazioni + esportazioni) imprese a titolarità immigrata	Incidenza su valori di interscambio totali con l’Italia
Cina	376.902.704	1,2%
Nigeria	10.167.463	0,4%
Peru'	1.128.607	0,1%
Ecuador	435.185	0,1%
Pakistan	9.020.400	1,0%
Senegal	2.185.933	1,0%
Tunisia	10.144.308	0,2%
Brasile	2.708.175	0,0%
Marocco	9.701.061	0,5%
Turchia	109.702.493	0,7%
Polonia	36.443.636	0,2%
India	30.552.850	0,5%
Egitto	63.964.373	1,7%
Romania	59.416.797	0,5%
Albania	38.861.776	2,2%
Bangladesh	8.289.235	0,7%
Sri Lanka	1.286.073	0,2%
Venezuela	4.083.991	0,5%
Algeria	5.225.568	0,1%
Ucraina	76.014.152	2,0%
Macedonia	1.580.821	0,4%
Moldavia	1.619.849	0,4%
Serbia-Montenegro	785.169	0,0%
Totale campione	860.220.619	0,7%

Fonte: Elaborazioni sperimentali Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati ASIA, COE (Istat)

In termini di valore complessivo dell’interscambio, il contributo degli imprenditori immigrati ai flussi commerciali nazionali da e verso i paesi considerati è di poco inferiore all’1%, per oltre 860 milioni di euro (Tavola 116), con una prevalenza delle importazioni (64% dei volumi monetari interscambiati). Cina, Turchia, Ucraina e Egitto sono i paesi dove si concentrano i maggiori valori di interscambio su iniziativa di imprese a titolarità immigrata. Il dato sul contributo delle imprese immigrate in termini di valori dell’interscambio va letto tenendo in considerazione il peso relativo dell’interscambio verso economie significative per l’elevato valore monetario degli scambi commerciali come Cina, Turchia, Polonia o Romania. Il dettaglio per singolo Paese mostra quote superiori all’1% sul totale interscambio Paese, attribuibile alle imprese a titolarità immigrata, per la Cina, l’Egitto, l’Albania e l’Ucraina (Tavola 5).

Guardando alle sole esportazioni, l’incidenza sui valori di interscambio complessivo appare particolarmente significativo per l’Ucraina (4,2%, pari a 73 milioni di Euro), l’Egitto (2,3%, pari a 60 milioni di Euro) e l’Albania (2,1%, per 22,5 milioni di Euro).

Le elaborazioni fornite dall’ISTAT consentono di fornire un dettaglio per singolo settore di attività (precedentemente selezionato) per le imprese del campione (Tavola 117). In termini di valori dell’interscambio commerciale, il peso delle imprese a titolarità immigrata è particolarmente significativo negli “Altri settori non manifatturieri diversi da quelli specificati”, 5,3%, nei Servizi di alloggio e ristorazione, 4,1% e nell’intermediazione commerciale (diversa da autoveicoli e motocicli), 2,5%. Guardando all’incidenza delle

imprese a titolarità immigrata sul numero complessivo di imprese del settore, i "Servizi di alloggio e ristorazione" e il settore delle Costruzioni evidenziano percentuali superiori al 10%.

Per quanto riguarda i settori individuati come tradizionalmente legati al *Made in Italy* (tessili, abbigliamento, calzature, ecc.) si evidenzia una particolare vivacità delle imprese albanesi e senegalesi rispetto alle esportazioni, con un'incidenza sui volumi monetari complessivi del settore verso i due paesi rispettivamente del 3,1% per l'Albania e dello 0,6% per il Paese africano. Sempre il Senegal mostra un'incidenza significativa nella numerosità di imprese dedito all'export di questi beni (3% del totale imprese che esportano verso questo Paese).

Con riferimento a questo specifico settore commerciale i dati sembrano indicare un coinvolgimento delle imprese a titolarità immigrata all'interno della filiera produttiva attraverso la fornitura e la lavorazione di materiali intermedi o materie prime, anche attraverso l'importazione dai propri paesi di origine. È il caso ad esempio di Perù, Ecuador e Cina che mostrano un'incidenza pari al 3% nel numero di imprese nel settore del *Made in Italy* che importano dai rispettivi paesi. O nel caso dell'Albania e dell'Ucraina con un'incidenza sui valori monetari dell'interscambio importati rispettivamente del 2,6% e dell'1,5%. Si tratta di un dato significativo in quanto può essere indicatore di un ruolo delle imprese a titolarità immigrata nella fornitura di beni e materie prime di qualità a servizio di settori strategici per il nostro Paese e che richiederebbe un ulteriore approfondimento.

L'analisi prosegue con un dettaglio per macro-aree geografiche, cercando di individuare eventuali specializzazioni o canali di interscambio che caratterizzano singole aree di provenienza dei migranti imprenditori. I 24 paesi del campione sono stati così raggruppati in cinque macro-aree: Asia, Nord Africa, Africa Sub-Saharan, America Latina, Europa.

Asia

Complessivamente le imprese a titolarità immigrata proveniente dai paesi appartenenti a questa macro-area sono responsabili degli scambi commerciali con i rispettivi paesi per un valore monetario complessivo

Tavola 118 – Valore monetario dell'interscambio fra imprese immigrate e Paesi di origine, per settori di appartenenza delle imprese – esportazioni - anno 2013, valori in Euro

	Esportazioni				
	Cina	Pakistan	India	Bangladesh	Sri Lanka
Totale	51.888.232	1.279.644	12.341.797	R	264.324
Altri settori non manifatturieri diversi da quelli specificati	9.773.175	143.977*	R	R	148.013*
Intermediazione commerciale diversa da autoveicoli e motocicli	39.548.752*	1.135.667	10.789.895	R	116.311
Servizi di alloggio e ristorazione	74.396	0	R	R	0
Settori tradizionali del "Made in Italy" (tessili, abbigliamento, calzature, ecc.)	2.491.909	0	R	R	0

R : valore soppresso a tutela della riservatezza

* il valore include anche altri settori di minore rilevanza economica per garantire la tutela della riservatezza

superiore ai 426 milioni di Euro. La composizione degli scambi fra Italia e i paesi asiatici che compongono il campione, sia per l'import che per l'export si concentra nei settori dei Servizi di alloggio e ristorazione (23% del valore complessivo degli scambi commerciali fra imprese italiane del settore e questi paesi, pari ad oltre 380 milioni di Euro) e nell'Intermediazione commerciale (diverso da autoveicoli e motocicli, pari al 3% dei volumi monetari). Si segnala un'incidenza significativa relativa agli interscambi di imprese a titolarità immigrata che operano negli Altri settori non manifatturieri, rispetto allo Sri Lanka (6% dei valori di interscambio e 32% delle imprese coinvolte sono di proprietà di un cittadino originario dello Sri Lanka). In termini di numerosità di imprese, la maggiore concentrazione delle aziende a titolarità immigrata, che svolgono attività commerciale con questi paesi, si rileva nei due settori menzionati: rispettivamente il 16% delle imprese che operano nel settore della Ristorazione e il 5% di quelle attive nel Commercio transnazionale.

Nord Africa

Pur risentendo dell'instabilità che sta caratterizzando tutta l'area africana che si affaccia sul Mediterraneo, le imprese a titolarità immigrata intraprendono scambi commerciali con i rispettivi Paesi per quasi 200 milioni di Euro, in prevalenza concentrati fra le imprese che operano nel settore del Commercio (178 milioni di euro, quasi equamente distribuiti fra flussi di importazioni e flussi di esportazioni). A livello aggregato, considerando sia le importazioni che le esportazioni, sono le imprese impegnate nei settori delle Riparazioni (4,1% del valore dell'interscambio complessivo con l'Italia) e dei Servizi di alloggio e ristorazione (4,7% dei valori monetari) a far registrare il maggior contributo delle imprese con titolare proveniente da uno dei paesi selezionati. Guardando alle sole esportazioni le stesse imprese sono responsabili dell'8,4% delle esportazioni nel caso di imprese operanti nel settore dell'Alloggio e ristorazione (anche se con valori molto contenuti), e di oltre il 4% per imprese operanti nei settori delle Riparazioni (5,8 milioni di Euro il controvalore monetario, pari al 4,4% dei valori complessivi delle esportazioni) e del Commercio di veicoli e motocicli (4 milioni di Euro). Il 18% delle imprese italiane che hanno scambi con l'estero e che operano nel settore dei Servizi di alloggio e ristorazione e il 10% che operano nel settore delle Costruzioni appartengono a titolari provenienti dai paesi presi in considerazione.

Tavola 119 – Valore monetario dell'interscambio fra imprese immigrate e Paesi di origine, per settori di appartenenza delle imprese – esportazioni - anno 2013, valori in Euro

	Esportazioni				
	Tunisia	Marocco	Turchia	Egitto	Algeria
Totale	5.894.096	7.703.087	22.883.046	60.020.540	5.225.568
Altri settori manifatturieri	1.144.407	604.168*	R	1.043.465	R
Altri settori non manifatturieri diversi da quelli specificati	R	98.737	6.916	1.003.947	R
Intermediazione commerciale diversa da autoveicoli e motocicli	2.938.740	6.078.293	22.159.391	48.241.651	4.300.380*
Intermediazione commerciale di autoveicoli e motocicli	0	155.910	488.397	3.471.625	R
Costruzioni	120.945	765.979	0	349.100	0
Riparazione, manutenzione e installazione di macchine e apparecchiature	R	R	R	5.872.902	0
Servizi di alloggio e ristorazione	57.489	0	0	37.850	0
Settori tradizionali del "Made in Italy" (tessili, abbigliamento, calzature, ecc.)	1.632.515*	R	228.342*	0	0

R: valore soppresso a tutela della riservatezza

* il valore include anche altri settori di minore rilevanza economica per garantire la tutela della riservatezza

Africa Sub-Saharan

Gli scambi commerciali fra le imprese a titolarità immigrata e i paesi dell'Africa Sub-Sahariana censiti dal campione (Senegal e Nigeria) sono responsabili quasi dell'8% degli scambi commerciali con il nostro Paese, per un valore complessivo di quasi 12,5 milioni di euro. Il settore in cui maggiormente si concentrano sono gli Altri settori non manifatturieri, con poco meno del 5,5% dei valori complessivi dell'interscambio di settore. Significativo in termini di valori assoluti anche il settore Commerciale, con 2,8 milioni di interscambio attribuibile a imprese del settore a titolarità senegalese o nigeriana, anche se pesano solo per l'1,5% del valore degli scambi complessivi. Rilevante in termini relativi anche il settore del Commercio di autoveicoli e motocicli, dove il contributo delle imprese a titolarità immigrata pesa per oltre il 5% dei valori monetari dell'interscambio, a

fronte però di importi assoluti inferiori al milione di Euro. In termini di incidenza sulla numerosità delle imprese che hanno rapporti con questi paesi, oltre ai tre settori indicati, i cittadini delle due nazionalità sono particolarmente attivi nell'interscambio fra imprese del settore dei Servizi della ristorazione e alloggio.

Tavola 120 – Valore monetario dell'interscambio fra imprese immigrate e Paesi di origine, per settori di appartenenza delle imprese – esportazioni - anno 2013, valori in Euro

	Esportazioni	
	Senegal	Nigeria
Total	1.848.702	3.128.374
Industrie alimentari	0	0
Altri settori manifatturieri	45.899	0
Altri settori non manifatturieri diversi da quelli specificati	354.173	705.879*
Intermediazione commerciale diversa da autoveicoli e motocicli	1.192.420	1.622.765
Intermediazione commerciale di autoveicoli e motocicli	124.951	685.569
Costruzioni	68.974	65.657
Settori tradizionali del "Made in Italy" (tessili, abbigliamento, calzature, ecc.)	62.285*	48.504

R : valore soppresso a tutela della riservatezza

* il valore include anche altri settori di minore rilevanza economica per garantire la tutela della riservatezza

America Latina

L'interscambio commerciale con i paesi dell'America Latina, appartenenti al campione, attribuibile a imprese a titolarità immigrata è pari a quasi 8,4 milioni di Euro, anche se il loro peso relativo, rispetto all'interscambio complessivo con le imprese italiane non supera l'1% in nessuno dei settori di attività analizzati. La maggioranza dei volumi monetari è attribuibile al settore del Commercio (7,8 milioni di Euro) a cui contribuiscono in prevalenza le esportazioni (quasi 6 milioni di Euro).

Guardando alla numerosità delle imprese, il peso delle nazionalità considerate sugli imprenditori italiani attivi verso questi Paesi è significativo nel settore delle Costruzioni (11% delle imprese), dei Servizi di alloggio e ristorazione (9%) e negli Altri settori non manifatturieri (5%).

Tavola 121 – Valore monetario dell'interscambio fra imprese immigrate e Paesi di origine, per settori di appartenenza delle imprese – esportazioni - anno 2013, valori in Euro

	Esportazioni			
	Perù	Ecuador	Brasile	Venezuela
Total	615.598	203.899	1.867.497	4.083.991
Altri settori manifatturieri	255.327*	R	313.055*	R
Altri settori non manifatturieri diversi da quelli specificati	52.885*	101.592	23.048	0
Intermediazione commerciale diversa da autoveicoli e motocicli	307.386	0	1.357.245*	3.933.850
Costruzioni	R	28.475	85.626	0
Settori tradizionali del "Made in Italy" (tessili, abbigliamento, calzature, ecc.)	0	R	88.523	R

R : valore soppresso a tutela della riservatezza

* il valore include anche altri settori di minore rilevanza economica per garantire la tutela della riservatezza

Europa

Gli interscambi commerciali fra imprenditori originari dai Paesi europei del campione (Polonia, Ucraina, Romania, Albania, Moldavia, Macedonia, Serbia e Montenegro) e i rispettivi Paesi, ammontano a 215 milioni di Euro e sono concentrati nei settori del Commercio (96 milioni di Euro), negli Altri settori non manifatturieri (84 milioni di Euro) e nei settori tradizionali del *Made in Italy* (28 milioni di Euro). Significativo il contributo delle imprese a titolarità immigrata in termini percentuali sui valori di interscambio commerciale relativamente alle imprese che operano nei settori del Commercio (17% dei valori monetari complessivi) e delle Costruzioni (4% dell'interscambio complessivo, 10% del valore delle importazioni). In termini di numerosità delle imprese attive nell'import-export l'incidenza maggiore di imprese a titolarità immigrata si evidenzia nei settori delle Costruzioni (14%), dei Servizi di alloggio e ristorazione (9%) e del Commercio (2,5%).

Tavola 122 – Valore monetario dell'interscambio fra imprese immigrate e Paesi di origine, per settori di appartenenza delle imprese – esportazioni - anno 2013, valori in Euro

	Esportazioni							
	Polonia	Albania	Romania	Ucraina	Moldavia	Macedonia	Serbia – Montenegro	
Totale	17.006.025	22.434.030	19.302.900	72.655.463	1.596.276	403.464	256.227	
Altri settori manifatturieri	671.259	580.148	1.697.086	0	R	R	R	
Altri settori non manifatturieri diversi da quelli specificati	372.926*	1.057.482	5.858.192	63.313.661*	R	R	0	
Intermediazione commerciale diversa da autoveicoli e motocicli	15.068.030*	9.031.866	8.550.573	7.758.033	1.355.838	98.683	R	
Intermediazione commerciale di autoveicoli e motocicli	R	1.027.750	76.919	R	177.325	R	192.824*	
Costruzioni	R	765.728	1.181.881*	R	R	232.676	4.600	
Riparazione, manutenzione e installazione di macchine e apparecchiature	0	148.335	160.751	0	0	0	0	
Servizi di alloggio e ristorazione	R	15.100	R	R	0	0	0	
Settori tradizionali del "Made in Italy" (tessili, abbigliamento, calzature, ecc.)	893.810	9.807.621	1.777.498	R	0	0	0	

R : valore soppresso a tutela della riservatezza

* il valore include anche altri settori di minore rilevanza economica per garantire la tutela della riservatezza

Conclusioni

L'evidenza empirica illustrata in questo contributo, seppur sulla base di una metodologia ancora sperimentale, sembra indicare un peso ancora modesto del fenomeno dell'imprenditoria immigrata rispetto al valore monetario complessivo degli interscambi dell'Italia con i paesi di provenienza degli imprenditori. Tuttavia, si rilevano già alcuni elementi di potenzialità importanti, evidenziati per alcune nazionalità straniere, dalla numerosità delle imprese che contribuiscono all'interscambio fra l'Italia e il proprio Paese di origine o dal peso relativo degli interscambi in specifici settori produttivi. L'impresa a titolarità immigrata può costituire uno strumento importante di internazionalizzazione del sistema produttivo e del *Made in Italy*, sia in qualità di "ambasciatore" dei nostri prodotti nel proprio Paese di origine e sia in quanto fornitore di materie prime di qualità all'interno di filiere produttive. Un fenomeno che potrà essere ulteriormente indagato, non solo ampliando e approfondendo la base dell'indagine, ma soprattutto considerando la sua evoluzione nel tempo e la possibilità che esso venga sostenuto e rafforzato a partire dalle evidenze mostrate.

7.9 Casi studio di imprenditori migranti e Made in Italy

I casi studio analizzati e presentati in questa quarta annualità dell'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti hanno mirato a mettere in luce i nessi cruciali fra imprenditoria immigrata, tessuto produttivo e potenziale spinta agli interscambi commerciali tra Paese d'origine e d'accoglienza, con particolare riferimento al *Made in Italy*. Affrontando questo tema ci si è interrogati sulla relazione tra l'imprenditore straniero e la pluralità di attori del territorio di residenza (istituzioni, banche, Associazioni di Categoria...) per comprendere quale contributo diano o possano dare all'imprenditore immigrato per creare un intorno economico favorevole al *Made in Italy*.

Al centro dell'indagine è la storia degli imprenditori migranti, la loro evoluzione con particolare riferimento alle opportunità di commercio con l'estero, attraverso il loro inserimento nelle filiere e nei distretti economici italiani, in particolare del *Made in Italy*. Questa indagine è utile anche a indagare alcuni aspetti del livello di permeabilità del tessuto imprenditoriale italiano, quanto cioè la nostra economia sia pronta a cogliere le occasioni che offre la mobilità umana; razionalizzando le risorse e massimizzando l'efficacia di un mercato ampliato da nuovi imprenditori di origine straniera. Quanto il nostro mercato è ovvero orientato al "brain gain" o viceversa a sfruttare opportunità di risparmio nei costi attraverso la sub contrattazione a imprese di immigrati che competono sui bassi costi della manodopera.

E' stato scelto un approccio di indagine qualitativo, scegliendo imprenditori immigrati eterogenei, la cui caratteristica fondamentale fosse la relazione economica consolidata con il *Made in Italy*, se possibile nell'ambito di filiere e distretti industriali e orientata alla produzione e al commercio con l'estero, con un focus particolare al caso del distretto orafo di Arezzo. Sono stati intervistati 9 imprenditori provenienti da diversi paesi: Albania, Bangladesh, Bolivia, Cina, Cuba, Pakistan e Siria, di cui una donna e due imprenditori di seconda generazione. Quattro di questi producono beni che esportano all'estero e che in qualche modo fanno riferimento al *Made in Italy*; i settori a cui afferiscono sono: costruzioni, alimentari, gioielleria e meccanica; le imprese sono localizzate nelle aree di Arezzo, Bergamo, Bologna, Milano e Roma. Di seguito sono raccontate le loro storie, i nomi sono stati eliminati per motivi di *privacy*.

A. è boliviano, vive a Bergamo, ha 44 anni ed è in Italia dal 2002. All'inizio, come molti suoi compaesani di Cochabamba, ha trovato lavoro nel settore dell'edilizia; la sua famiglia in Bolivia ha una impresa edile e quindi conosceva già il settore. La sua intraprendenza l'ha portato ad avviare una impresa edile in proprio, specializzata in coperture ed isolanti (una s.r.l. che, per comodità di gestione, è poi diventata una impresa personale). Una volta conosciuti i prodotti italiani ne ha apprezzato la qualità e durante uno dei suoi viaggi in Bolivia, dove ha effettuato una prima analisi di mercato, riscontrata la mancanza di prodotti di alta qualità per l'isolamento, e decide di avviare un'attività di export ed installazione di guaine isolanti di un noto marchio italiano. L'impresa di A. oltre a lavorare in Italia esporta verso la Bolivia: inizialmente appoggiandosi all'azienda dei suoi familiari, per poi creare una sua azienda.

L'azienda dei familiari a Cochabamba è entrata nell'affare (hanno dovuto sostenere un corso di formazione presso gli stabilimenti italiani dell'azienda di isolanti per poter apprendere le tecniche di installazione) e oggi acquistano i prodotti per poi installarli direttamente. L'azienda italiana ha tenuto ad offrire la formazione gratuitamente e a coprire in parte alcune spese del futuro staff boliviano, perché i materiali fossero utilizzati nel modo corretto e solo da personale qualificato da loro, temendo un eventuale danno di immagine all'azienda dovuto alla bassa professionalità.

Per i primi 18 mesi di attività gli affari sono andati molto a rilento: il prodotto non era conosciuto in Bolivia, ed inoltre era più caro rispetto a quanto già esisteva sul mercato. Per creare

un proprio portfolio clienti l'azienda ha dovuto contattare architetti, commercianti e costruttori perché conoscessero il marchio italiano. La strategia di promozione del prodotto ha dato i suoi frutti e gli ordini sono andati aumentando: il primo anno A. ha inviato 2 container, oggi ne invia quasi uno al mese e fattura circa mezzo milione di euro l'anno.

Nel 2010 riesce ad avviare una sua attività imprenditoriale di installazione guaine in Bolivia a La Paz e Santa Cruz, coinvolgendo alcuni amici, oggi ha 6 dipendenti specializzati e l'attività è in espansione tanto che sta pensando di chiedere un credito fornitore per poter gestire ordini maggiori, ricevuto un rifiuto da parte della sua banca per ampliare il plafond disponibile. Dal 2015 ha un concorrente di prodotti a Cochabamba, si tratta di due persone che aveva formato e che ora si sono messe in proprio.

A. non ha mai cambiato banca, per avviare la sua attività ha chiesto e ottenuto un prestito personale di 20.000€. Possiede un conto corrente separato da quello familiare e ha aperto un conto in Bolivia con l'idea di sostenere finanziariamente da lì le sue attività.

Per A. il valore del *Made in Italy* è un vantaggio competitivo, affidabile e di alta qualità, esprime uno status alto e i prodotti sono molto variegati, anche il prezzo è competitivo per il livello di qualità. Pensa di ampliare la gamma di prodotti esportati, sempre nell'ambito dell'edilizia. Ritiene che i migranti stiano contribuendo alla valorizzazione del *Made in Italy* e che, allo stesso tempo, l'utilizzo di questi prodotti di alto livello contribuiscano ad aumentare la qualità della vita nei loro Paesi d'origine, perché conoscendoli possono imparare ad apprezzarne i pregi e a migliorare le proprie attività economiche

R. è arrivato dalla Siria nel 1970 con un Ph.D. in Scienze Economiche. Una nota azienda italiana produttrice di elettrodomestici e di elettronica lo ha assunto nella sezione marketing, con l'incarico di portare il *Made in Italy* in Medio Oriente, in quel periodo sotto l'influenza politica ed economica americana. È un giovane brillante e non tardano ad arrivare successi e riconoscimenti per il suo lavoro. Ha lavorato per introdurre i concetti di *design* e funzionalità, aiutando il settore della ricerca e progettazione a creare dei prodotti più rispondenti alle esigenze del target arabo, riuscendo di fatto a scalzare la competizione di altri produttori.

Il presidente dell'azienda gli consiglia di aprire una sua impresa, dopo 11 anni di fruttuosa collaborazione, e lui non solo prende in considerazione la cosa, ma investe la sua liquidazione per fondare la sua attività, un'azienda impegnata nella produzione e distribuzione di elettrodomestici nei Paesi Arabi e Nord Africa. Oggi la sua azienda fattura oltre 50 milioni di euro l'anno e conta 500 dipendenti. R. si sente sicuro del livello di

qualità del *Made in Italy* che offre la sua azienda, il binomio vincente è tecnologia e *design*. Anche il figlio collabora in azienda.

Coltiva ottimi rapporti con i fornitori (alcuni sono gli stessi da sempre, da quando lavorava per la precedente impresa), ma non si sente parte del distretto perché il bisogno di andare sempre oltre il livello raggiunto fa sì che debba ampliare la sua rete di relazioni economiche, stringendo nuovi rapporti con chi può offrirgli più innovazione.

Anche con le banche di riferimento ha un rapporto molto buono. Dal suo punto di vista il sistema bancario dovrebbe riservare maggiore attenzione ai fenomeni nuovi come l'imprenditoria immigrata e la loro attività verso l'estero. Da questo punto di vista lamenta una scarsa conoscenza del sistema bancario italiano verso alcuni mercati esteri non tradizionali per l'Italia.

Conosce bene anche le Associazioni di Categoria e le Camere di Commercio, che alle volte lo hanno accompagnato

all'estero. Pensa che sia necessaria la massima collaborazione tra tutti i soggetti del mondo imprenditoriale perché si valoriz-

zino le esperienze e le capacità degli imprenditori e si facciano conoscere i loro prodotti.

P. è albanese, ha 43 anni e vive nell'*hinterland* milanese. Arrivato in Italia, anche se privo di esperienza, ha trovato impiego presso aziende di costruzione di italiani e albanesi ma, secondo la sua opinione: "il carattere degli albanesi non è fatto per stare sotto un padrone". P. ha imparato più in fretta che poteva e dopo due anni, nel 1999, apre una sua ditta individuale con i propri risparmi e inizia a lavorare in subappalto. L'esperienza ha successo e nel 2001, insieme ad alcuni concittadini, decide di trasformare la società in cooperativa (successivamente la trasforma in s.r.l.) per poter aggiudicarsi appalti di dimensioni maggiori. Parallelamente in Albania avvia un'impresa per ristrutturazioni e costruzioni insieme a imprenditori italiani. Nel 2010 apre, sempre in Albania, una seconda ditta individuale per l'import di materiali edili *Made in Italy*. Il mercato albanese non è molto grande, ma è riuscito a farsi strada ed oggi ha un'azienda con 4 operai, oltre il fratello, importando dall'Italia circa 800.000€ di materiali l'anno.

T. ha 33 anni è bengalese ed è in Italia dal 1999. La sua famiglia di origine aveva problemi economici, è venuto per trovare lavoro e sostenere la famiglia nel Paese di origine. Si adoperava in lavori umili, poi finalmente riesce a diventare apprendista orafo, presso un piccolo artigiano di Arezzo. Impara tutti i tipi di lavorazione, soprattutto galvanica. Non conosceva nulla dell'oreficeria ma, pian piano, è diventato il braccio destro del proprietario, ha imparato a gestire il personale, a trattare con fornitori, i clienti, a fissare i prezzi. Nel 2007 la crisi inizia a farsi sentire e così pensa di aprire un laboratorio di pulitura e galvanica in proprio, chiedendo l'anticipo sulla liquidazione. Riceve attestazione di fiducia da parte dei fornitori che gli vendono dei macchinari dismessi, acquistandoli a rate.

Oggi possiede un'azienda di 13 dipendenti e, nonostante la crisi, ha prospettive di crescita ulteriore. Ha ricavi per 800.000€ annui ed il fatturato è in continua crescita. Fra i suoi clienti ci sono marchi famosi. Far parte del distretto è stato importante per T, perché ha potuto trovare facilmente imprese e persone competenti con le quali collaborare e costruire

B. è una donna cubana di 49 anni, abita in provincia di Bologna da 20 anni, da quando ha seguito il marito. A Cuba aveva terminato i suoi studi universitari in economia e commercio, poi in Italia è diventata mamma e si è dedicata alla famiglia, seguendo le vicende lavorative del marito, dirigente in una importante impresa tessile. Col tempo ha iniziato ad appassionarsi al lavoro del settore, tanto che nel 2011 lei ed il marito hanno deciso di rilevare, con i propri risparmi, una s.r.l. in fallimento, specializzata nella produzione di pezzi di ricambio per macchinari della produzione tessile.

Hanno lavorato per estinguere i vecchi debiti e rilanciare l'attività. Grazie alla costruzione di rapporti di fiducia con clienti e fornitori oggi si sente parte del distretto industriale, una "famiglia che lavora insieme". I fornitori sono rimasti gli stessi della precedente gestione, la collaborazione con loro le

Rispetto al rapporto con le banche di riferimento è soddisfatto, anche se negli ultimi anni la crisi ha fatto sentire i suoi effetti. La tempistica delle procedure e delle transazioni è per P. un elemento strategico, specialmente quando si tratta di export.

Per lui il *Made in Italy* rappresenta tecnologia e qualità, è consapevole di offrire prodotti che sono una garanzia per il mercato albanese; se i suoi connazionali imparassero a produrre secondo gli standard di qualità del *Made in Italy*, potrebbe solo migliorare le capacità e il capitale umano albanese. Per uscire dalla crisi e rilanciare il *Made in Italy* ci sarebbe bisogno di dare fiato alle aziende, la tassazione non permette una programmazione degli investimenti perché richiedono troppe risorse e la burocrazia rappresenta un ostacolo non trascurabile alla crescita. In questo momento particolare le Associazioni di Categoria dovrebbero farsi maggiormente portatrici dei bisogni delle imprese.

rapporti di fiducia. La serietà, la costanza e i sacrifici hanno dato i loro frutti, Arezzo è una piccola comunità e l'aspetto reputazionale assume un valore determinante nella qualità del lavoro. La sua azienda ha prezzi superiori rispetto a quelli di altre aziende del territorio, perché fa lavorazioni di alta qualità, che gli consentono di affrontare la concorrenza.

Il rapporto con le banche di riferimento è giudicato positivamente, anche se dall'intervista emerge una bassa propensione al ricorso al credito bancario, legato a motivazioni di natura culturale, che lo portano a privilegiare l'autofinanziamento.

Con le Associazioni di Categoria ha pochi rapporti, trova che un limite importante di queste istituzioni sia la mancanza di proattività e un problema generazionale, dove i giovani sembrano avere spazi minori. Secondo T. ciò che serve per una maggiore internazionalizzazione del *Made in Italy* è che gli imprenditori italiani imparino l'inglese e conoscano meglio la cultura del popolo a cui si rivolgono. Le aziende italiane potrebbero approfittare molto di più delle capacità, del desiderio di apprendere e delle competenze degli stranieri. Credé nel valore positivo del multiculturalismo e si impegnerà a valorizzarlo.

ha permesso di orientarsi più velocemente in questo mondo, "ci si conosce tutti, è un ambiente nel quale la serietà e l'affidabilità contano molto".

All'inizio lavoravano per imprese italiane e in minore misura per i mercati esteri. Con la crisi sono drasticamente diminuite le commesse nazionali, mentre è aumentata la propensione ai mercati esteri. Oggi esporta verso: Stati Uniti, Centro-Sud America, Europa (Portogallo, Spagna, Rep. Ceca, Slovacchia), Taiwan, India, e ci sono buone prospettive verso gli Emirati Arabi. Per proporsi sul mercato estero hanno prima contattato vecchi clienti della precedente gestione, poi hanno assunto rappresentanti in alcuni paesi, mandando molta campionatura per mostrare la qualità dei prodotti, in seguito hanno intensificato il lavoro tramite internet e la frequentazione delle fiere. All'inizio è stato molto duro ma hanno insistito e sentono di essere stati ripagati di ogni sforzo.

Vorrebbero investire per ampliare l'attività, ma le condizioni congiunturali rendono questa aspirazione più difficile. B. vorrebbe non dover far ricorso alle risorse personali, avrebbe bisogno di strumenti finanziari che la accompagnassero nella crescita. Ciò che pesa maggiormente sono gli aspetti burocratici che richiedono tempo. Anche la gestione del lavoro è complicata perché gli ordini procedono a singhiozzo e non hanno ancora risorse sufficienti per assumere altri dipendenti.

Essendo cubana avrebbe potuto trasferire parte della produzione lì, riducendo i costi, ma crede nel *Made in Italy*, e si rende conto che viene percepito come un prodotto di qualità, che viene dalla sapienza e dalla conoscenza del settore accu-

mulatesi nel territorio. Certo le piacerebbe investire anche nel suo Paese d'origine, ma un investimento nel settore turistico sarebbe più adeguato; magari lo farà con gli introiti dell'azienda italiana.

Il rapporto con le istituzioni finanziarie ha risentito dell'eredità della situazione debitoria precedente, evidenziando criticità e difficoltà. Riequilibrata la situazione finanziaria, ora i progetti riguardano la crescita e le banche sono un interlocutore privilegiato e strategico. Per questo è alla ricerca di un intermediario che sia capace di ascoltarla e accompagnarla in questo processo, costruendo un rapporto fiduciario e di collaborazione che vada al di là degli aspetti burocratici.

M. è nato in Italia da una famiglia cinese, ha 31 anni, molti sogni ed una azienda che esporta e vende vini italiani in Cina con sedi a Roma, Milano, Suzhou e Wenzhou. I suoi genitori, arrivati dallo Zhejiang nel '78, hanno lavorato nel settore del pellame e, nel 1988, hanno avviato un'attività di import e distribuzione alimentare per ristoranti cinesi, specializzata soprattutto in alcolici (birra e liquori). Ricordando il padre: "un vero imprenditore, molto attento e pronto a cambiare settore appena le condizioni cambiano".

Nel 2012 M. avvia l'attività di export di vini italiani in Cina, perché considera la sua duplice identità (italiana e cinese) come un'opportunità da cogliere, sfruttando le grandi opportunità che offre il *Made in Italy* sul mercato cinese. Ha studiato il mercato, si è documentato sulle aziende più premiate e di alta qualità ed ha selezionato quelle che pensa siano più rispondenti al target cinese che ama bere vino italiano. In Cina si è sempre venduto bene ed è apprezzato il vino francese, ma negli ultimi anni anche i vini italiani si stanno facendo conoscere, c'è molta concorrenza ma il mercato è abbastanza ampio per tutti. Oggi ha 12 dipendenti, un fatturato di 1,2 milioni di euro e invia 8 container di vino l'anno in Cina.

Il settore del vino è complesso e richiede una grossa disponibilità economica per creare un magazzino, poi è necessario saperlo gestire e far conoscere il prodotto, ma ha avuto successo e non pensa che ad espandere l'azienda. Per avviare l'attività ha utilizzato risorse familiari, così come per il fabbisogno ordinario predilige le risorse proprie, senza sostenere oneri finanziari, anche se mantiene un rapporto con 4 banche diverse, fra cui anche la banca nazionale del suo Paese. Per realizzare quello che ha oggi non ha cercato assistenza in Associazioni di Categoria o agenzie per il commercio estero, le conoscenze personali valgono molto di più e sono efficaci. La flessibilità nei prodotti finanziari costituisce un bisogno importante per rispondere alle esigenze di un mercato complesso.

Il punto di forza della sua azienda sono i prodotti, ovvero il *Made in Italy*, i vini italiani di qualità, che continua a conoscere e ad amare. Preferisce conoscere personalmente i produttori, perché la fiducia è un elemento essenziale per M. Quest'anno la Cina ha superato la Francia nell'estensione del territorio vinicolo, ma c'è ancora molta inesperienza, "è un prodotto che manca di sapienza, ma forse questa passione è arrivata anche grazie all'export dei vini e porterà anche il resto".

Br. ha 27 anni, nato in Pakistan è arrivato in Italia da 10 anni, anche lui vive ad Arezzo ed è parte del distretto orafo. Ha studiato per diventare modellista orafo, seguendo il consiglio di suo padre che già lavorava nel settore, prima come dipendente e poi come imprenditore. Br. e i suoi fratelli, da piccoli, cercavano di aiutare il papà in azienda dopo la scuola, a lui piaceva parlare con i fornitori e man mano si appassionava a questo lavoro tanto che, nel 2007, apriva insieme ad un fratello una nuova azienda di lavorazione orafo. Non gli è stato difficile mettersi in proprio, la sua azienda si occupa di lavorazioni come sabbiatura, pulitura, definizione laser e montaggio di gioielli, ha iniziato anche ad esportare verso la Grecia catenine d'oro e d'argento. I suoi 12 dipendenti sono tutti pachistani, i fornitori sono gli stessi con cui lavorava il padre, l'aver imparato dal papà gli ha molto facilitato le cose.

La concorrenza ultimamente si è fatta più accesa, ma chi è parte del distretto conosce bene la qualità del lavoro di ciascuno e lui può permettersi di essere più caro di altri perché il suo lavoro è davvero ben fatto. Le sue lavorazioni sono in subappalto per aziende italiane, il fatturato è ancora inferiore al milione annuo, pur essendo cresciuto velocemente negli ultimi anni, ma adesso il mercato procede a singhiozzi. Non riesce a fare delle previsioni chiare sul futuro, per il momento pensa di continuare ad esportare catenine d'oro e d'argento, vorrebbe

lanciarsi nella produzione, ma fare una campionatura costa molto e non vorrebbe esporsi troppo finanziariamente, si sente responsabile anche per i dipendenti. Vorrebbe portare maggiore innovazione nella sua azienda, acquistare macchinari, ma questo richiede risorse e aggiuntive che non possono venire se non dal credito.

I rapporti con le banche sono giudicati molto positivi, Br. ha avviato la propria attività grazie ad un credito di 15.000€, anche se la lingua costituisce ancora un ostacolo per lui e i propri connazionali. Vorrebbe avere con la banca un rapporto diretto e personale per costruire una relazione solida, strutturata e duratura, dove anche la stabilità del rapporto personale allo sportello assume un valore. Il credito per la crescita dell'azienda è la priorità futura.

Conosce le Associazioni di Categoria ma non le percepisce come soggetti sui quali fare affidamento per risolvere problemi o ai quali chiedere consiglio.

Secondo Br. il *Made in Italy* è ben conosciuto ed apprezzato all'estero. Pensa di aumentare il numero di paesi dove esportare, ma non coinvolgerà il Pakistan: lì potrebbe avviare un'azienda magari per il recupero di metalli dai rifiuti elettronici. Differenziare la produzione gli darebbe stabilità e rappresenterebbe una soluzione più adatta al contesto del Paese.

N. ha lasciato il Pakistan

35 anni fa

ed è in Italia da 15 anni. Ventenne, laureato in matematica e algebra entra in contatto con il mondo della gioielleria, dove ha subito trovato un lavoro affascinante, che poi si è rivelato la sua carta vincente per uscire dal Paese. Parlano con alcuni conoscenti che lavoravano nel settore orafa per il mercato arabo decide di seguirli e così si è trovato a vivere 15 anni in Arabia Saudita, e poi altri 5 anni a Dubai. Lavorava nelle lavorazioni dei preziosi, capendo poi di avere maggiore opportunità nel commercio di macchinari per la gioielleria e così si è messo in proprio. Nei Paesi Arabi riusciva a realizzare profitti elevati, ma nel frattempo si era sposato e aveva avuto 4 figli. Giunto il momento di doverli mandare a scuola ha scelto di venire in Italia, dove risiedevano alcuni amici, perché a Dubai mancava un sistema di welfare e non riusciva ad offrire ai suoi figli quello che avrebbe voluto.

Arrivato ad Arezzo ha subito avviato una propria impresa che si occupa di sabbiatura, pulitura, taglio lastre, montaggio gioielleria ed export di macchinari per la gioielleria verso i Paesi Arabi e occasionalmente verso il Pakistan. Ha 3 dipendenti, tutti pakistani. L'export di macchinari gli da molta soddisfazione, grazie al suo lavoro nascono aziende che oggi contano

F. è boliviano

ha 44 anni, è arrivato a Bergamo nel 2005 con un titolo di meccanico industriale, tramite amicizie riesce ad essere assunto in una ditta della zona. Si mette subito in luce per le sue qualità tecniche e l'affidabilità, diventa amico dei dirigenti, tanto che li accompagna in Bolivia. Durante il viaggio si rendono conto di quanto sia grande e potenziale la richiesta di macchinari industriali di ogni tipo. Molti boliviani chiedevano di fare da intermediari per l'acquisto di macchine usate dall'Italia. Cinque anni fa decide di aprire una sua ditta per esportare macchinari; ha chiesto e ottenuto un prestito di 10.000€ dalla sua banca. Una azienda italiana gli ha offerto un contratto in esclusiva per la vendita di macchinari in Bolivia, ma ha preferito non accettare perché vuole essere sicuro di poter onorare un simile contratto che prevede un minimo di vendite annue.

A seconda della disponibilità di macchine usate che le aziende vogliono sostituire o delle macchine nuove a buon prezzo fruibili sul mercato (che siano macchine per l'estrazione di minerali, profilatrici o ruspe), organizza le spedizioni in Bolivia. I macchinari venduti rimangono in garanzia per il pagamento. Inoltre offre assistenza ai clienti con una squadra di meccanici in Bolivia. In Italia ha 3 dipendenti italiani e 15 collaboratori, in Bolivia conta su 10 dipendenti. Il fatturato è intor-

molti dipendenti. In Pakistan esporta per lo più macchinari usati del tipo taglia lastre, macchine solide, affidabili, macchine per la pulitura e lustratura, che costano poco ma che, velocizzando il lavoro, riescono a far crescere piccole aziende. Per il mercato arabo invece i macchinari sono per lo più nuovi e li riesce ad esportare anche laser, attrezzature più delicate che hanno bisogno di manutenzione.

Ora che i figli sono grandi, solo uno di loro sembra interessato alla gioielleria. Cercherà di lasciargli l'azienda di Arezzo per dedicarsi al solo export di macchinari con i Paesi Arabi, ma non tornerà mai in Pakistan, non ama il suo Paese.

Privilegia le relazioni personali con clienti e fornitori e non percepisce un possibile ruolo delle Associazioni di Categoria rispetto alla sua attività. Anche rispetto al sistema finanziario, nonostante abbia rapporti con tre banche diverse, mantiene un profilo abbastanza basso, privilegiando il ricorso a risorse proprie e di reti informali di amici e parenti. La lingua costituisce ancora un ostacolo nel rapporto con le istituzioni finanziarie.

Il *Made in Italy* è la sua passione, ovunque è molto apprezzato ed è facile da vendere. L'Italia produce macchine meravigliose e le porterà ovunque potrà.

no al milione di euro annuo e gli affari sono in crescita, anche grazie alla reputazione costruita nel Paese sudamericano. I fornitori li ha conosciuti quando lavorava come dipendente, oggi è soddisfatto di quanto ha realizzato e spera di passare un giorno a suo figlio una azienda florida e forte.

Qui in Italia ha imparato il senso della professionalità, la qualità delle macchine e la serietà nel seguire i clienti, fattori che F. sta curando e che fanno sì che la sua azienda continui a fiorire. Il rapporto con clienti e fornitori è della massima importanza, sono le persone a cui rivolgersi per ottenere informazioni e consigli. La relazione con le banche è giudicata positiva, nel tempo ha utilizzato strumenti finanziari più evoluti come l'assicurazione del trasporto delle merci verso l'estero. Si aspetta un sistema bancario capace di sostenere e accompagnare la crescita, che segua la sua attività (non limitandosi ad erogare il credito), con strumenti finanziari più flessibili e con soluzioni maggiormente disegnate sulle esigenze delle piccole imprese.

Secondo F. il *Made in Italy* è la garanzia del suo successo, desidererebbe che le banche conoscessero meglio le sua realtà aziendale in modo da desumere il livello di affidabilità; è fiducioso nel futuro. Anche le Associazioni di Categoria potrebbero essere più presenti e offrirgli delle possibilità per accompagnarlo nella crescita.

Spunti di riflessione dall'analisi dei casi studio

Le interviste, oltre a registrare le storie di vita, si sono concentrate sui punti di forza e di debolezza delle aziende, sull'utilizzo di strumenti finanziari, e su come si sia sviluppata la collaborazione tra l'imprenditore immigrato e le imprese italiane (fornitori, clienti, aziende dello stesso distretto industriale) e le Associazioni di Categoria.

Gli imprenditori intervistati avevano nella quasi totalità dei casi, già prima di avviare una loro impresa, conoscenza o esperienza del settore. Nel caso in cui non avevano tali conoscenze, mostrano una grande propensione all'apprendimento. Si registra una forte desiderio di riconoscimento delle proprie capacità.

Il nesso con il Paese d'origine o con altri paesi esteri ha fornito loro informazioni sui bisogni specifici di particolari prodotti del *Made in Italy* in alcuni mercati, che hanno deciso di mettere in relazione. Così come la conoscenza del *Made in Italy* e del tessuto imprenditoriale italiano ha offerto loro l'opportunità di inserirsi e di sfruttarne le potenzialità sui mercati esteri.

Interessanti i casi che evidenziano processi di gemmazione ed espansione nei mercati esteri. Gli imprenditori immigrati fanno conoscere il *Made in Italy* all'estero e creano imprese nei propri paesi di origine che ampliano le opportunità commerciali. Questa diffusione di conoscenza motiva, a sua volta, la creazione di altre imprese nei mercati locali che vogliono sfruttare le opportunità del *Made in Italy*. Si crea così un effetto diretto e indiretto di crescita per il settore.

L'opinione degli imprenditori immigrati rispetto al *Made in Italy* è estremamente positiva; questo è avvertito come un vantaggio competitivo (dato dal riconoscimento dei prodotti sul mercato, dalla buona relazione qualità prezzo e dallo status che conferisce a chi ne fa uso). Questi imprenditori si sono avvantaggiati del *know how* del territorio e della preferenza del mercato rispetto al *Made in Italy*. Si sono inseriti nelle filiere e nei distretti, in alcuni casi in anelli della sub contrattazione, in altri casi agendo da ponte nel commercio con i paesi di origine.

I prodotti esportati, si può affermare che abbiano portato con sé la cultura del territorio da cui provengono, hanno innalzato gli standard di qualità delle produzioni locali (nel caso dei macchinari), facilitando il lavoro e rendendolo più remunerativo; hanno portato con sé il concetto dell' "*Italian Lifestyle*" (nel caso degli alimentari, elettrodomestici e gioielleria).

Alcuni di loro hanno avviato la propria impresa con un piccolo prestito bancario (mai superiore ai 20.000€), altri hanno preferito ricorrere a risorse proprie. Anche la crescita dimensionale è stata finanziata prevalentemente attraverso l'autofinanziamento. Il credito bancario è prevalentemente uno strumento di finanziamento dell'attivo circolante all'interno dell'attività ordinaria. Hanno quasi tutti più di un conto corrente bancario, presso banche diverse, per poter amministrare in maniera più efficiente il proprio patrimonio, separato da quello familiare, ma segnalano un generale maggior bisogno di accompagnamento da parte del sistema finanziario, soprattutto nello sviluppo e nel finanziamento dei piani di investimento futuri. Sono consapevoli che la maggior vicinanza con il sistema finanziario si traduca in maggiore conoscenza e, in ultima istanza, in maggiore accesso al credito. Dalle interviste emerge un forte bisogno relazionale con una banca di riferimento, basato sull'ascolto, sulla fiducia e sulla mutua conoscenza, in grado di fornire un supporto e una consulenza nella pianificazione di nuove attività imprenditoriali e investimenti, di accompagnarli e sostenerli anche sui mercati esteri (di cui lamentano ancora una scarsa conoscenza da parte del sistema bancario italiano, soprattutto nei confronti di mercati non tradizionali per il nostro Paese) alla ricerca e creazione di nuovi strumenti, laddove necessari, per facilitare la gestione aziendale.

Due altri aspetti vengono più volte sottolineati dagli imprenditori come possibili aree di miglioramento del rapporto con le istituzioni finanziarie: tempi di risposta più adeguati ad un mercato che richiede ritmi sempre più dinamici per permettere all'azienda di agire senza perdere occasioni di guadagno e una maggiore semplificazione della modulistica, soprattutto da parte di imprenditori di prima generazione che hanno ancora problemi a dominare la lingua italiana.

Gli imprenditori intervistati aderiscono, ma spesso non partecipano alla vita delle Associazioni di Categoria, di cui non hanno una conoscenza adeguata. Anche in questo caso desidererebbero un soggetto maggiormente disposto all'ascolto delle problematiche legate all'impresa, per trovare insieme nuove risposte, ma anche nuovi stimoli per la crescita e l'innovazione in azienda.

Infine un altro spunto riguarda il ruolo delle seconde generazioni, che appaiono ben disponibili a sostenere l'esperienza imprenditoriale innovandola. I casi ci mostrano come alcuni giovani, figli di immigrati, siano coinvolti nell'azienda del genitore e abbiano intenzione di proseguirne l'attività, espandendo le opportunità per il *Made in Italy*.

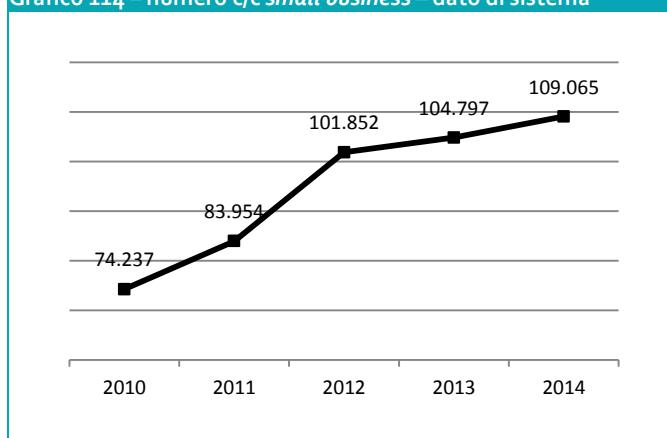
7.10 Le imprese a titolarità immigrata e le istituzioni finanziarie (banche e BancoPosta) – il segmento *small business*

La rilevanza del fenomeno “imprenditoria immigrata” rende particolarmente importante approfondire il rapporto fra le imprese con titolare straniero e il sistema finanziario. L’intermediazione finanziaria e soprattutto la disponibilità di strumenti finanziari a sostegno dello sviluppo di attività imprenditoriali, costituiscono ingredienti fondamentali per 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 italiano²¹⁷ è stata dedicata al rapporto fra le istituzioni finanziarie e i cittadini immigrati titolari di conti correnti appartenenti all’area *small business*. Si tratta di un segmento di clientela particolarmente significativo ai fini della nostra indagine, in quanto non solo identifica una categoria ben definita di imprese (micro-imprese) che caratterizzano il tessuto produttivo italiano²¹⁸, ma l’appartenenza a questa categoria presuppone la separazione del patrimonio familiare da quello dell’impresa. Quest’ultimo costituisce 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, per poi eventualmente 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 2014 presso le banche italiane e BancoPosta²¹⁹, sono 109.065 (dato di sistema), pari al 5,2% del numero complessivo di correntisti immigrati.

Grafico 114 – numero c/c *small business* – dato di sistema



nationalità indagate dall’Osservatorio) cresce in termini assoluti del 47%.

Un ulteriore indicatore dell’evoluzione del fenomeno riguarda la percentuale di conti correnti con un’anzianità superiore ai 5 anni che mostra valori crescenti, con una lieve flessione nel 2014 (*Tavola 123*). Oltre a mostrare una sostanziale stabilità del rapporto, con benefici in

Grazie alla disponibilità di rilevazioni periodiche è possibile tracciare l’andamento del fenomeno dal 2010 (*Grafico 114*), mostrando un trend 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 10% fra il 2010 e il 2014 e un impatto della crisi rilevabile solo nella riduzione dei tassi di crescita del numero di conti correnti su base annua inferiori al 5%, ma sempre in territorio ampiamente positivo. Nei quattro anni oggetto di rilevazione, a livello aggregato, l’area *small business* a titolarità immigrata (riferita alle 21 nazionalità indagate dall’Osservatorio) cresce in termini assoluti del 47%.

Tavola 123 – percentuale c/c con anzianità superiore ai 5 anni

2011	2012	2013	2014
16,3%	32,5%	37,1%	37,0%

²¹⁷ Si veda le Note Metodologiche

²¹⁸ Al fine di definire le aree di business della banca sono state utilizzate le definizioni definite dalla disciplina sulla trasparenza di Banca d’Italia (luglio 2009) al fine di rendere omogenei i dati. L’area *small business* viene definita in termini di forma giuridica: persone fisiche e enti senza finalità di lucro; in termini di area di attività: attività professionale o artigianale; in termini di numero di addetti: imprese che occupano meno di 10 addetti e in termini di fatturato: imprese che realizzano un fatturato annuo o un totale di bilancio annuo non superiore a 2 milioni di Euro. Il sistema produttivo italiano si caratterizza per la loro prevalenza (94% delle PMI).

²¹⁹ Nel corso del 2013 anche BancoPosta ha iniziato a servire questo segmento di clientela con prodotti ad hoc e, grazie alla collaborazione avviata con l’Osservatorio, è stato possibile inglobare il dato a livello aggregato.

termini di riduzione delle asimmetrie informative rispetto ad un fenomeno nuovo e in rapida crescita, la percentuale indica anche un segmento di imprese che manifestano elementi di stabilità e solidità nel tempo attraverso il rapporto con le istituzioni finanziarie.

La possibilità di accedere ai dati relativi ad un panel omogeneo significativo dal 2011 (stessi gruppi bancari e stesse nazionalità²²⁰) ci consente un livello di dettaglio ancora più significativo e preciso (*Grafico 115*). Trova conferma il quadro generale descritto, con una tendenza pluriennale significativa: un tasso medio annuo di crescita del 12,8%, superiore al dato di sistema e un graduale rallentamento nei tassi di crescita che passano dal 25% fra il 2009 e il 2010 al 5% fra il 2013 e il 2014 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 2 punti percentuali nei 5 anni monitorati, portandosi al 5,2%, in linea con il dato aggregato.

La crisi ha colpito anche il segmento degli imprenditori a titolarità immigrata, ma l'area *small business*, come abbiamo già avuto modo di illustrare, è rappresentativa di 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 una imprenditorialità immigrata che sta evolvendo e sta crescendo di profilo, dando una prospettiva nuova e rilevante del fenomeno.

Grafico 116 – Dettaglio variazione conti correnti *small business* per nazionalità 2013-2014 – panel omogeneo, valori assoluti

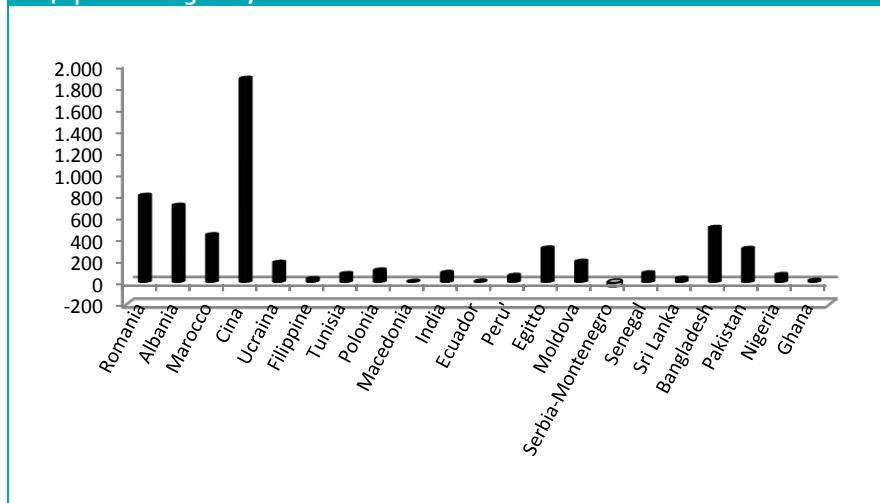


Grafico 117 – Distribuzione percentuale conti correnti *small business* per aree geografiche – anno 2014

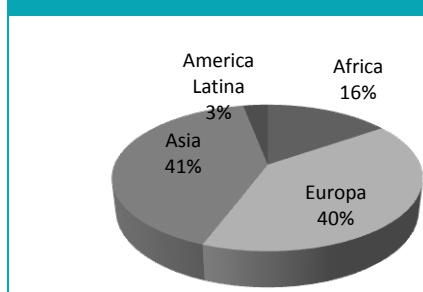


Tavola 124 – Incidenza c/c *small business* su conti totali intestati a migranti per macro-aree geografiche, anno 2014

Africa	4,3%
Europa	4,1%
Asia	9,8%
America Latina	2,5%
Totale	5,3%

Rispetto alle singole nazionalità monitorate, fra il 2013 e il 2014 la componente *small business* ha fatto segnare un incremento rispetto a tutte le collettività ad eccezione di Serbia-Montenegro che ha subito una contrazione del 6% nel numero di conti correnti, flessione che trova riscontro nei dati a livello nazionale rilevati da Unioncamere rispetto all'universo imprese a titolarità straniera. Se in termini assoluti sono Cina, Romania, Albania e Bangladesh a registrare valori di crescita maggiori, in termini relativi (sul numero di conti correnti complessivi intestati alla stessa collettività) oltre al Bangladesh (con un incremento del 33%) sono Senegal, Pakistan e Ucraina a distinguersi per tassi di crescita maggiori. Un indicatore dell'evoluzione in atto anche da parte di attività imprenditoriali più recenti, e una vivacità imprenditoriale significativa.

In termini di distribuzione geografica, si evidenzia una maggiore

²²⁰ Il panel omogeneo si riferisce a 5 gruppi bancari primari che rappresentano il 42% degli sportelli e il 62% dell'attivo di sistema.

concentrazione di conti correnti presso filiali bancarie nel Nord Italia. Al 31 dicembre 2014, il 62% dei correntisti *small business* sono concentrati nel Nord, il 30% nel Centro e solo l'8% al Sud, dato che va letto coerentemente con la distribuzione della popolazione immigrata sul territorio italiano, concentrata per il 60% al Nord. Il dato evidenzia una vivacità imprenditoriale delle regioni centrali, dove si concentra solo il 25% della popolazione immigrata secondo i dati disponibili al 31/12/2013²²¹). Relativamente al Sud Italia si rileva un incremento 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 da più di 5 anni. Mentre infatti tale percentuale cresce negli anni sia per le regioni del Nord (passando dal 34% al 37%) che per quelle del Centro (dal 29% al 39%), nel caso del Sud si rileva una contrazione, per il maggior peso dei nuovi conti correnti (la percentuale passa dal 32% al 26%) e per la maggiore fragilità del contesto.

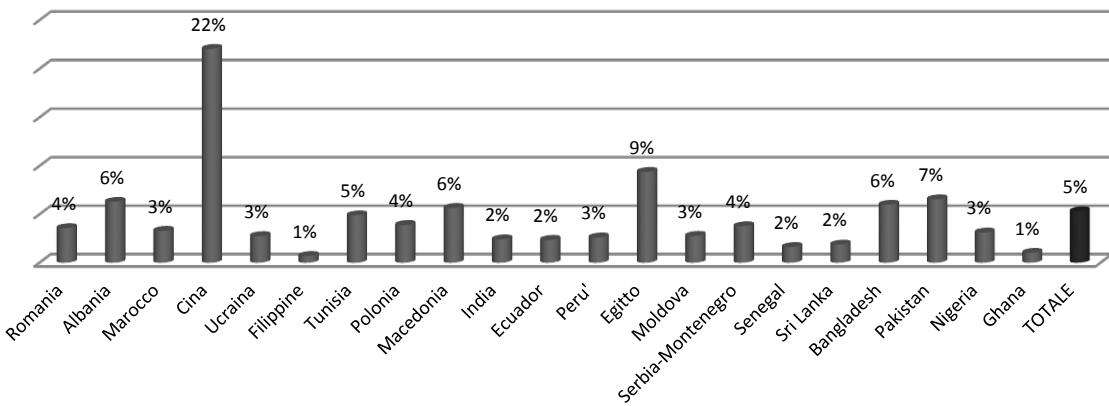
Tavola 125 – Distribuzione geografica incidenza titolari c/c segmento *small business* su totale conti correnti intestati a immigrati - 2014

Nord	3,8%
Centro	4,6%
Sud	4,1%

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 125* mostra una maggiore incidenza dell'imprenditoria nel Centro e nel Sud Italia, rispetto alle regioni del Nord, dato che va letto in una duplice chiave interpretativa, legata al contesto economico: da un lato infatti si conferma il ruolo dell'imprenditoria come soluzione di auto-impiego, dall'altro le minori risorse disponibili rendono il credito bancario una risorsa necessaria per avviare un'attività di impresa.

Rispetto alla distribuzione per aree geografiche, in termini assoluti, il *Grafico 117* mostra una sostanziale parità fra l'incidenza del continente europeo e asiatico. Una fotografia che rispetto al 2013 mostra una crescita nel peso relativo del continente asiatico, che pesava solo per il 38%, un trend costante rispetto al peso delle nazionalità asiatiche se si considera che nel 2011 pesavano per il 24%. Il continente africano mantiene il proprio peso relativo, con una lieve crescita di un punto percentuale (anche se fortemente ridimensionato rispetto al 2011 quando era al 27%), mentre l'America Latina si conferma ancora molto marginale. In termini di incidenza dei conti correnti *small business* sui conti correnti totali intestati a cittadini appartenenti alle diverse macro-aree geografiche la *Tavola 124* mostra un dato che non si discosta molto dalla fotografia descritta in precedenza. Il 10% dei correntisti di origine asiatica appartiene al segmento *small business* a fronte di un dato medio del 5%. Rispetto al 2013 è però il continente africano che evidenzia una crescita dell'incidenza del segmento imprenditoriale fra i correntisti passando dal 3,9% al 4,3%.

Grafico 118– Incidenza c/c *small business* – dettaglio nazionalità, anno 2014



Il *Grafico 118* mostra il dettaglio per nazionalità dell'incidenza dei conti correnti *small business* sul totale dei correntisti, dando un quadro più ampio all'analisi. Il dato evidenzia una maggiore vivacità di alcune comunità di imprenditori rispetto ad altre nel rapporto con le banche, in particolare Cina, Egitto, Pakistan e Bangladesh. Rispetto al 2012 si evidenziano alcune variazioni che confermano come i fenomeni legati all'immigrazione siano in continua evoluzione e richiedano un monitoraggio puntuale. A fronte di un generale incremento delle

²²¹ L'ISTAT non ha infatti ancora aggiornato i dati relativi alle nazionalità su base territoriale.

percentuali di incidenza²²², riflettendo i dati di flusso già evidenziati in precedenza, si registrano alcune variazioni significative. Infatti, mentre nel 2012 nella classifica delle prime cinque nazionalità per incidenza, a fianco della Cina e dell'Egitto c'erano Macedonia e Albania, nel 2014, a soli due anni di distanza, Bangladesh e Pakistan sostituiscono le due nazionalità, con percentuali di incidenza maggiori dopo Cina e Egitto. Evidenze quindi di un fenomeno in continua evoluzione.

Un focus specifico dell'indagine è dedicato all'imprenditoria femminile a titolarità immigrata, un dettaglio di genere che completa il quadro dell'analisi e fornisce alcune indicazioni circa il ruolo delle donne immigrate nel nostro sistema economico. Si tratta di un fenomeno in costante crescita, 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 31%, questa percentuale sale a quasi il 70% per la comunità ucraina, è approssimativamente al 60% per Polonia e Filippine e si colloca al 46% per la comunità cinese. Anche l'analisi territoriale mostra alcuni elementi di caratterizzazione rilevanti.

Grafico 119 – Incidenza imprese femminili nel segmento *small-business* – dettaglio territoriale anno 2013

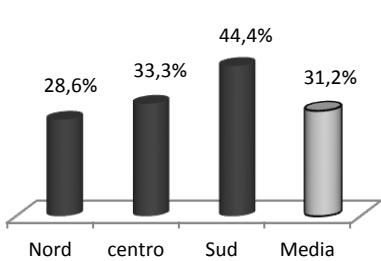
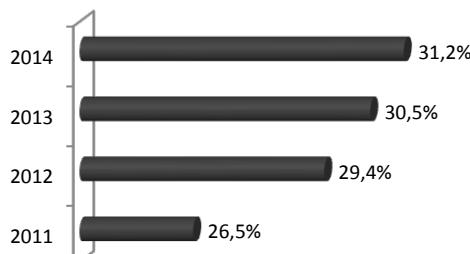


Grafico 119 – evoluzione peso imprenditoria femminile su segmento *small business* immigrato



Il *Grafico 120* evidenzia l'incidenza di genere nel segmento *small business* per macro-area geografica del nostro Paese. Sempre con riferimento al fenomeno oggetto di questa analisi 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 31* mostra le prime cinque nazionalità per incidenza dell'imprenditoria femminile sul segmento *small business* nei tre diversi territori affiancate dal dato nazionale.

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 comunità residente in Italia, prevalentemente femminile (rispettivamente al 79% e al 73% al 31/12/2013). Nel caso filippino invece si può affermare che l'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.

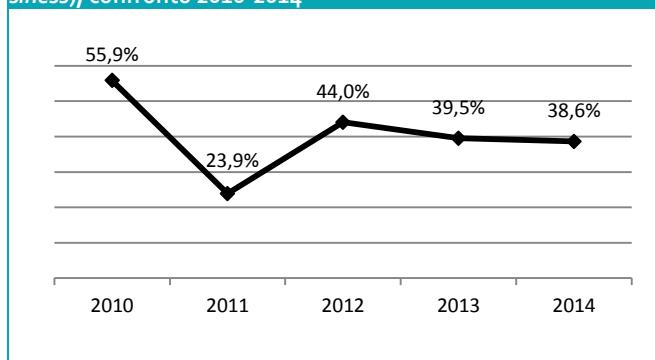
Tavola 126 – Prime cinque nazionalità per incidenza donne su *small business* – dettaglio territoriale anno 2013

Dato Nazionale		Nord		Centro		Sud	
Nazionalità	Peso	Nazionalità	Peso	Nazionalità	Peso	Nazionalità	Peso
Ucraina	66%	Polonia	64%	Ucraina	74%	Polonia	82%
Polonia	63%	Ucraina	58%	Filippine	58%	Ucraina	81%
Filippine	56%	Filippine	54%	Polonia	54%	Filippine	75%
Cina	46%	Cina	47%	Ghana	50%	Moldova	70%
Moldova	36%	Ecuador	33%	Cina	46%	Romania	60%

²²² Ad eccezione della Macedonia registra un lieve calo in termini di incidenza del segmento *small business* sul totale c/c intestati a cittadini immigrati.

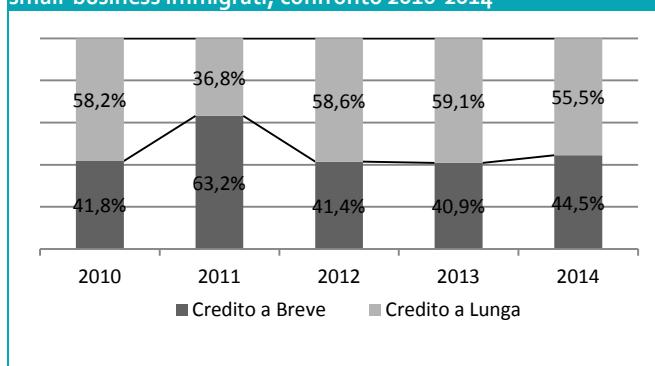
Un aspetto che caratterizza strutturalmente il rapporto banca-impresa, oggetto di indagine, riguarda il ricorso al credito. Da un punto di vista finanziario, l'impresa avviata da un immigrato soffre, in generale, di una debolezza strutturale sia in termini di patrimonializzazione (mediamente di molto inferiore a quella italiana²²³) che di capacità di sostenere una crescita dimensionale attraverso l'intermediazione finanziaria. L'imprenditore immigrato ha una ridotta storia creditizia, se non nulla, al momento dell'avvio dell'attività, e in genere non ha disponibilità di garanzie reali o personali. Questo fa sì che l'avvio dell'attività di impresa avvenga generalmente con mezzi propri, normalmente ridotti, con una bassa capacità di autofinanziamento legato ai primi anni di attività. Anche per chi ha accesso a fondi per lo *start-up* di impresa, l'Osservatorio non ha rilevato un corrispondente beneficio in termini di accesso al credito per le neo-imprese, mancando ancora strumenti di collegamento fra tali forme di finanziamento pubblico e il credito ordinario. Si tratta di debolezze importanti che possono limitare la possibilità di espansione dell'attività imprenditoriale e in alcuni casi, maggiormente fragili, comprometterne la sopravvivenza stessa. Debolezze che possono essere in parte compensate da un rapporto stabile con un intermediario finanziario in grado di accompagnare l'evoluzione dell'attività di impresa, generando benefici in termini di riduzione delle asimmetrie informative, che si traducono in un maggiore accesso al credito e in una riduzione dei costi. Un processo in cui anche la comunità di appartenenza (la reputazione che una determinata nazionalità acquisisce sul mercato creditizio) assume un valore positivo, in termini di riduzione della percezione del rischio da parte delle istituzioni finanziarie²²⁴.

Grafico 121 – Incidenza crediti (% totale conti correnti *small business*), confronto 2010-2014



dati raccolti ed elaborati dall'Osservatorio presso le banche, mostra un peggioramento relativamente al comparto delle *small business* a titolarità immigrata, in modo particolare per la componente a breve termine. Nonostante questo dato il numero di finanziamenti in essere, rispetto alla componente *small-business*, ha fatto registrare un incremento del 2,5% fra il 2013 e il 2014. Incremento trainato dalla componente a breve termine, a fronte di una contrazione del numero di finanziamenti a medio-lungo termine (-4%). Quest'ultimo dato evidenzia un aspetto di possibile criticità futura, in quanto la crisi sembra avere colpito soprattutto la componente di finanziamento maggiormente legata a prospettive di medio termine a cui sono generalmente legati gli investimenti.

Grafico 122 – Composizione per scadenze credito segmento *small-business* immigrati, confronto 2010-2014



Il *Grafico 121* mostra un'evoluzione del credito al segmento *small business* immigrato (espresso in termini di incidenza dei crediti in essere sul totale dei conti correnti del segmento) sostanzialmente in linea con gli effetti della crisi in atto.

Dopo una significativa contrazione 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 un finanziamento presso una banca o Banco-Posta, si evidenzia una graduale stabilizzazione. Un andamento che risente anche degli effetti prolungati della crisi sulla solvibilità delle imprese che, secondo i

Anche le imprese a titolarità immigrata sembrano quindi aver ridotto la componente di investimenti, così come potrebbero risentire di una maggiore rischiosità, proprio rispetto alla componente naturalmente più rischiosa per le istituzioni finanziarie (il credito a medio-lungo termine appunto).

Guardando alla composizione dei crediti in essere per forma tecnica (*Grafico 122*), la componente a lungo termine ha subito, dopo il riequilibrio legato al 2011, una contrazione fra il 2013 e il 2014, confermando il dato evidenziato dall'analisi precedente. La

²²³ Nomisma, Unioncamere, Crif, *Finanza e comportamenti imprenditoriali nell'Italia multietnica*, 2009

²²⁴ Uno studio Banca d'Italia, conferma l'esistenza di questi benefici attraverso un'analisi quantitativa. Albareto, P.E. Mistrulli, *Brinding the gap between migrants and the banking system*, in Temi di Discussione n.794, Banca d'Italia, febbraio 2011.

componente a lungo termine rimane comunque prevalente.

La fotografia disaggregata a livello territoriale della composizione per le diverse scadenze (*Tavola 127*) evidenzia uno squilibrio crescente verso forme tecniche a breve scadenza man mano che ci si sposta verso le regioni del Sud Italia.

Tavola 127 – Dettaglio territoriale finanziamenti per tipologia (%ali su totale crediti) - 2014				
Tipologia credito	Tot Nazionale	Nord	Centro	Sud
Credito a breve termine	44,5%	40%	51%	53%
Credito a m/l termine	55,5%	60%	49%	47%

In termini di incidenza dei crediti concessi sui conti correnti in essere, mentre il Nord è in linea con il dato nazionale (38%), il Centro mostra un'incidenza del 42,5% a conferma di una vivacità dell'imprenditorialità dell'area, anche nel rapporto con le istituzioni finanziarie, mentre nel Sud permangono valori inferiori (24%) e in calo rispetto al 2013. In termini assoluti, rispetto al 2013 sono le regioni del Centro Italia a registrare l'incremento maggiore in termini di finanziamenti in essere (+6%), seguite dalle regioni del Sud (+5%), sembrando indicare l'assenza di un fenomeno di razionamento del credito. Il Nord si colloca al di sotto del tasso di crescita medio per le 21 nazionalità (+0,3%).

Tavola 128 – Dettaglio forme tecniche crediti prime e ultime nazionalità – Famiglie produttrici

CREDITO A BREVE TERMINE		CREDITO A M/L TERMINE	
Nazionalità	% su tot crediti nazionalità	Nazionalità	% su tot crediti nazionalità
Pakistan	54%	Filippine	62%
Bangladesh	53%	Albania	62%
Tunisia	51%	Perù	61%
Ecuador	50%	Moldova	61%
Nigeria	49%	Ucraina	59%

Il dettaglio per nazionalità riguardo alle forme tecniche utilizzate fornisce ulteriori informazioni utili (*Tavola 128*), in particolare in termini evolutivi, rispetto al 2013. Per quanto riguarda le forme tecniche a medio-lungo termine infatti negli anni precedenti prevaleva la Cina, che non rientra più nelle

prime cinque nazionalità. Sono gli imprenditori filippini invece ad avere una composizione per scadenze più pronunciata verso le forme a lungo termine. Nella classifica delle prime cinque nazionalità entra poi la comunità Ucraina. Nel comparto dei crediti a breve termine sono le due comunità asiatiche, Bangladesh e Pakistan, a mostrare una maggiore esposizione, si tratta infatti di due nazionalità particolarmente vivaci nel campo imprenditoriale, legate prevalentemente al commercio al dettaglio.

8. L'esperienza dei laboratori territoriali sull'inclusione finanziaria

Alla redazione di questo paragrafo e al processo legato ai Laboratori Territoriali hanno collaborato *Anna Ferro, Laura Squintani, Andrea Stocchiero e Dario Conato*.

dati elaborati nei primi tre anni di attività dell’Osservatorio mostrano una forte correlazione tra *ambito territoriale* e *profilo finanziario* del migrante²²⁵. La dimensione territoriale, legata alle condizioni del contesto in cui il migrante è inserito, molto più di altre variabili individuali - quali ad esempio la nazionalità, il genere o aspetti culturali-religiosi, - influenza l’esito dei percorsi di inclusione finanziaria dei migranti, sia per quanto concerne il livello di conoscenza e maturazione finanziaria come riguardo all’effettivo accesso e utilizzo di prodotti e servizi finanziari (identificando un profilo finanziario di tipo evoluto). Per questi motivi l’Osservatorio ha voluto avviare un’innovazione finalizzata allo studio di pratiche attivabili a livello territoriale, con l’obiettivo di intraprendere una sperimentazione che possa portare ad una replicabilità a livello nazionale.

Il Laboratorio Territoriale costituisce uno strumento attivato all’interno delle attività dell’Osservatorio Nazionale che risponde all’obiettivo di individuare e successivamente sperimentare politiche di inclusione finanziaria a livello territoriale.

Da un punto di vista metodologico, l’analisi condotta in questi anni ha portato alla convinzione che una politica di inclusione economico-finanziaria e sociale basata sull’approccio territoriale deve tenere in considerazione alcune caratteristiche di base e eventuali barriere all’inclusione finanziaria dei migranti. Tre sono i principali punti di riferimento da tenere in considerazione:

- la microfinanza rappresenta un potenziale punto d’ingresso per garantire accesso ed esercizio di cittadinanza finanziaria
- il risparmio è il fattore cardine di tale processo
- le istituzioni finanziarie assumono un ruolo determinante, soprattutto quando agiscano in linea con le politiche pubbliche.

Sul fronte delle possibili barriere esistenti vanno tenuti in considerazione:

²²⁵ In particolare l’analisi multivariata realizzata sui dati raccolti presso un campione di migranti e contenuta nel Secondo Rapporto dell’Osservatorio (disponibile sul sito www.migrantiefinanza.it) a cura di M. Zupi, mostra come la variabile territoriale contribuisca più di altre a determinare la probabilità che un individuo immigrato si collochi nel segmento corrispondente al profilo finanziariamente più evoluto.

- il minor livello di bancarizzazione dei migranti regolari residenti in Italia e la risposta del mercato nei rispettivi segmenti legati all'evolversi del processo di integrazione (i neo-arrivi, chi ha avviato un processo di integrazione e chi ha già raggiunto un livello di stabilità)
- la debolezza nel coordinamento tra i diversi stakeholder e l'eterogeneità tra territori su questi temi
- una cultura all'inclusione finanziaria ancora poco diffusa, una scarsa conoscenza del fenomeno e la mancanza di dati sistematici che rilevino una correlazione tra dimensione territoriale e inclusione finanziaria.

A fronte di questi aspetti, la sperimentazione di **Laboratori Territoriali** sull'Inclusione Finanziaria ha preso avvio nel 2014-2015 a **Roma** e **Milano**, attraverso il coinvolgimento dei principali attori interessati a confrontarsi su questo tema a livello locale, che hanno riconosciuto l'originalità e l'opportunità di un simile esercizio.

Sono state scelte le città di Roma e Milano in quanto presentavano alcune caratteristiche che le rendevano interessanti rispetto agli obiettivi prefissati. In particolare garantiscono una presenza significativa di cittadini immigrati sia a livello complessivo (le due aree metropolitane concentrano oltre il 35% dei cittadini stranieri residenti sul territorio nazionale e il 23% dei conti correnti intestati a cittadini immigrati presso banche e BancoPosta), che in termini relativi, in entrambe le città sono infatti presenti tutte le nazionalità presenti nel nostro Paese e l'incidenza sul totale della popolazione è molto simile (10,6% per Roma e 11,1% per Milano²²⁶). Allo stesso modo entrambi i territori vantano una ricchezza e una molteplicità di istituzioni pubbliche e private che lavorano con i cittadini immigrati (incluse le associazioni di immigrati), oltre che una presenza significativa del sistema bancario.

Anche sotto il profilo degli indicatori socio-economico legati al processo di integrazione dei migranti le due città presentano un quadro simile (la *Tavola 129* sintetizza i principali indicatori sintetici), consentendo così di avviare due processi paralleli, in grado di evidenziare similitudini e differenze e favorire lo scambio di buone pratiche.

Un aspetto chiave alla base del lavoro del Laboratorio ha riguardato lo sforzo di costruire una conoscenza locale basata sui dati sul processo di inclusione economica e finanziaria degli immigrati residenti²²⁷ (provenienti dalle fonti disponibili e attraverso le indagini dell'Osservatorio), sul contesto istituzionale (presenza e natura di politiche pubbliche locali) e su una raccolta di informazioni sulle iniziative esistenti (mappatura e analisi delle buone pratiche). I Laboratori Territoriali si sono proposti come tavoli aperti a soggetti del territorio che si occupano in maniera diretta, per propria vocazione, o indiretta, di aspetti legati al fenomeno migratorio e all'inclusione finanziaria. Diversi attori pubblici e privati sono stati inviati a partecipare (altri si sono aggiunti strada facendo) al fine di avanzare un confronto aperto e aggiornato sull'inclusione finanziaria dei migranti e poter identificare e proporre iniziative, se non politiche, di sviluppo territoriale attraverso un processo di capitalizzazione finalizzato all'autoapprendimento e alla costruzione di modelli condivisi, individuando elementi di replicabilità a livello nazionale.

Tavola 129 – Principali indicatori legati alla migrazione a Roma e Milano

Indicatore	Roma	Milano
Incidenza popolazione immigrata su totale popolazione	10,6%	11,1%
Tasso di incremento annuo popolazione straniera	9,2%	9,7%
% permessi di soggiorno stabile	42%	49%
Indice di attrattività territoriale	62,5	73,8
Indice di inserimento sociale	40,2	34,1
Indice di inserimento Occupazionale	59,7	64,4
% imprenditori su popolazione immigrata	7%	8%
Incidenza imprese a titolarità immigrata su imprese della Provincia	11%	12%
% conti correnti su totale c/c intestati a cittadini immigrati	114%	119%
% titolari di c/c con più di 5 anni	31%	41%

Fonte: dati ISTAT al 31-12-2013, Indicatori di integrazione immigrati – CNEL 2014

8.1 Un approccio basato sulla “capitalizzazione di buone pratiche”

L'esercizio di capitalizzazione ha risposto a due obiettivi:

²²⁶ Dati ISTAT al 31 dicembre 2012.

²²⁷ I dati relativi al processo di inclusione finanziaria sono stati resi disponibili grazie alla collaborazione dell'Associazione Bancaria Italiana, delle banche e BancoPosta che hanno aderito alla richiesta fornendo un dettaglio dei dati raccolti annualmente dall'Osservatorio anche per le due aree metropolitane coinvolte.

- diffondere tra istituzioni e enti territoriali le migliori e più innovative pratiche realizzate nel campo dell'inclusione finanziaria e della promozione di piccole-medie imprese per cittadini immigrati, in modo che queste possano essere adattate e replicate in altri contesti
- costruire un "menù di buone pratiche" sulla base delle quali sia possibile immaginare una proposta articolata di intervento sui temi dell'inclusione finanziaria, da sottoporre alle istituzioni pubbliche al termine del progetto.

Dal punto di vista della metodologia della capitalizzazione di buone pratiche, così come si è venuta consolidando nell'esperienza del CeSPI con diversi programmi della Commissione Europea, la capitalizzazione realizzata nell'ambito del presente progetto si è rivolta a due tipi di destinatari:

- gli operatori degli interventi di inclusione finanziaria (la cosiddetta "comunità dello sviluppo");
- il CeSPI e le istituzioni pubbliche interessate a promuovere interventi di inclusione della popolazione immigrata sempre più efficaci (la "comunità della conoscenza").

Secondo l'approccio della "capitalizzazione", le pratiche vengono presentate dagli enti esecutori ai soggetti partecipanti, nell'ambito di una "comunità dello sviluppo", formata da operatori finanziari e enti-istituzioni per l'inclusione dei migranti. In questo contesto, definiamo "buona pratica" un'attività (una metodologia, un'esperienza) che abbia prodotto risultati positivi in un territorio e che sia facilmente riproducibile in altri territori. L'obiettivo del processo di capitalizzazione è far sì che "ciò che funziona bene" possa essere conosciuto, consigliato e utilizzato in altre realtà, in modo da aumentare l'efficacia delle azioni portate avanti a favore dell'inclusione finanziaria ed economica dei migranti.

Ogni ente partecipante ha predisposto una scheda sulle proprie attività considerate meritevoli di scambio e quindi di "capitalizzazione", sulla base della seguente traccia:

- descrizione della pratica (finalità, tipologia dei destinatari, periodo di realizzazione, caratteristiche peculiari dei servizi offerti)
- componente finanziaria del servizio o aspetti finanziari che emergono nel rapporto con i destinatari
- i risultati della pratica (destinatari raggiunti, servizi erogati, costi sostenuti, risultati ottenuti, indicatori utilizzati...)
- punti di forza della pratica (cosa funziona e perché)
- difficoltà emerse e modalità utilizzate per superarle
- aspetti di contesto e di *policy* che si considerano necessari perché la pratica abbia successo.

Attraverso un ciclo di quattro incontri a Roma e a Milano le buone pratiche sono state socializzate e approfondite con la partecipazione di tutte le istituzioni e gli enti partecipanti.

8.2 Il processo realizzato

I Laboratori Territoriali sono stati avviati nel 2014 e hanno visto complessivamente la partecipazione di 35 soggetti fra istituzioni, associazioni, enti sindacali e organismi di categoria, (18 a Milano e 17 a Roma). I diversi enti sono stati individuati e coinvolti attraverso una prima ricognizione da parte di CeSPI circa i principali attori presenti sul territorio, seguita da un allargamento progressivo su indicazione degli stessi partecipanti o attraverso la successiva mappatura delle esperienze, rimanendo sempre aperti all'ingresso di qualunque nuovo soggetto interessato a condividere il percorso²²⁸.

Il processo ha previsto lo svolgersi di quattro differenti fasi, al termine delle quali sono corrisposti altrettanti incontri per ciascun Laboratorio.

- *Fase 1.* Costruzione e condivisione di un linguaggio comune e messa a fuoco del significato di Inclusione Finanziaria attraverso una fotografia del contesto italiano e di quello locale, attraverso i dati raccolti

²²⁸ L'Allegato 2 contiene una lista dei soggetti coinvolti dai due Laboratori Territoriali.

dall’Osservatorio. Grazie allo scambio con i partecipanti è stato possibile identificare tre aree di interesse a cui ricondurre le diverse iniziative ed esperienze di inclusione finanziaria:

- I. inclusione finanziaria di settori non bancarizzati attraverso l’informazione, l’alfabetizzazione e l’avvicinamento di soggetti emarginati o comunque poco informati sul sistema finanziario
 - II. promozione di una evoluzione verso profili finanziari più avanzati attraverso una valorizzazione del risparmio e la riduzione al sovra-indebitamento per soggetti già bancarizzati
 - III. promozione dell’imprenditorialità immigrata, sia negli spazi lasciati vuoti dal sistema economico locale, sia nei processi innovativi e di sviluppo del territorio.
- *Fase 2.* Mappatura delle buone pratiche, sulla base delle tre categorie individuate. Ciascun ente/partecipante è stato inviato a **identificare le pratiche più significative** in campo di inclusione finanziaria dei migranti all’interno delle proprie attività e iniziative presenti e passate. Complessivamente sono state raccolte 25 schede: 2 a Roma; 14 a Milano e in Lombardia; 3 a livello nazionale (coinvolgendo quindi anche Milano e Roma) e 6 in altre regioni e città italiane²²⁹.
 - *Fase 3.* Capitalizzazione. Una volta raccolte e analizzate da CeSPI, tali pratiche sono state **condivise/scambiate** con i partecipanti del Laboratorio attraverso un processo di “validazione” in termini di risultati, impatto e possibile replicabilità.
 - *Fase 4.* Progettualità. Attraverso una scheda ad hoc ciascun ente partecipante è stato invitato ad indicare le aree di priorità e di interesse, eventuali iniziative di maggior attrazione e contestuali risorse attivabili. Le informazioni raccolte sono state condivise nell’incontro finale, raccogliendo elementi di policy e di **orientamento alla progettazione** di iniziative territoriali di inclusione finanziaria da sviluppare in futuro.

8.3 Analisi delle buone pratiche di inclusione finanziaria a Milano e a Roma

Complessivamente sono state raccolte 25 buone pratiche. A Milano sono state raccolte 14 iniziative. Da un punto di vista territoriale, la maggior parte riguarda la Provincia e in seconda istanza la Regione Lombardia, ripartendosi tra esperienze di natura puramente privata (5) e pubblico-privata (9). Relativamente al contesto romano, le iniziative raccolte sono state due, entrambe di natura pubblico-privata a cui si aggiungono tre buone pratiche a livello nazionale che hanno coinvolto anche il Comune di Roma. Durante il Laboratorio capitolino è stato ritenuto opportuno allargare l’analisi anche alle altre iniziative raccolte, al fine di ottenere maggiori stimoli per la costruzione di possibili Buone Pratiche future. Nello specifico quindi, sono state analizzate 6 iniziative: due comunali, una regionale e tre nazionali.

Tavola 130 – Iniziative di inclusione finanziaria rilevate dai Laboratori territoriali di Roma e Milano per aree di azione

Area di interesse – Tipologia iniziative	Iniziative rilevate	Luogo	Oggetto
Area: inclusione finanziaria di settori e soggetti non bancarizzati			
Informazione – alfabetizzazione finanziaria	5	2 Milano e Lombardia 1 Roma 2 Nazionali	Corsi di alfabetizzazione finanziaria, orientamento, brochure informative
Sostegno per categorie a rischio esclusione socio-economica	7	4 Milano e Lombardia 1 Roma 2 Nazionali	Anticipi ammortizzatori sociali (cassa integrazione; contratti solidarietà); micro-credito sociale
Area: promozione di una evoluzione dei profili finanziari	1	Nazionale compreso Lazio e Lombardia	Consulenza dedicata
Area: promozione dell’imprenditorialità immigrata	12	8 Milano e Lombardia 2 Nazionali compreso Lazio e Lombardia 2 Nazionali	Sportelli, orientamento, formazione, accesso e accompagnamento al credito/micro-credito

²²⁹ La mappatura presso il sistema finanziario ha previsto l’invio della scheda a tutto il sistema bancario, attraverso una Circolare ABI, mentre il Ministero dell’Interno ha sollecitato con un apposito invito le realtà aderenti al Portale Immigrazione.

Come per Milano, anche nel territorio romano le buone pratiche esaminate presentavano tra loro una forte eterogeneità (progetti di informazione e sensibilizzazione, brochure di alfabetizzazione fiscale e corsi di formazione; assistenza tecnica, tutoraggio e *mentoring*; erogazione di servizi o prodotti di natura finanziaria), utili a porre le basi per la costruzione di un tavolo di lavoro che si occupi di inclusione finanziaria dei migranti sul territorio.

In generale l'analisi ha evidenziato una maggiore ricchezza di iniziative presenti sul territorio milanese con una relazione con il tema in oggetto, soprattutto sul fronte del sostegno all'imprenditoria immigrata. Maggiore debolezza è emersa dal contesto romano, complici alcune specifiche territoriali, che lo rendono in molti casi un luogo di passaggio, in cui l'economia informale e il lavoro nero hanno un peso assai rilevante. Il tema di un'azione specifica finalizzata al rafforzamento dei processi di inclusione finanziaria, in generale non sembra però ancora essere entrato a pieno titolo nelle linee di azione di nessuno dei due territori analizzati, ma appare prevalentemente collaterale ad altre iniziative di sostegno alle fasce di popolazione più marginali. Un elemento di forza legato al territorio di Milano è sicuramente fornito dalla presenza di partenariati allargati, che riescono a mettere in campo competenze diverse, unendo soggetti pubblici (garantendo maggiori garanzie in termini di sostenibilità nel tempo e possibilità di impatto in termini di *policy*) e attori privati. Partenariati che portano con sé, naturalmente, una certa complessità in termini di *governance* dei processi.

La sintesi dei risultati dell'attività di mappatura, che non intende in nessun caso essere esaustiva della ricchezza dei due territori, consente di evidenziare alcuni elementi rilevanti rispetto ai temi dell'inclusione finanziaria. Per quanto riguarda il territorio milanese, prendendo in considerazione **l'oggetto delle iniziative**, la maggior parte riguarda l'erogazione di servizi o l'offerta di prodotti di natura finanziaria, legati in modo particolare all'area del credito, rispetto ad attività volte all'informazione/educazione o assistenza tecnica. Nessuna iniziativa ha evidenziato forme di incidenza sulle politiche pubbliche.

Le iniziative milanesi/lombarde si concentrano nella prima e nella terza area. Infatti, vi è un numero significativo di esperienze di "**inclusione finanziaria**" rivolte a categorie svantaggiate, prevalentemente finalizzate a limitare rischi di vulnerabilità socio-economica. Rientrano in quest'area anche attività che hanno per oggetto l'erogazione di anticipazioni di ammortizzatori sociali e di microcredito sociale. Nel terzo gruppo rientrano invece numerose iniziative collegate al tema dell'**imprenditoria immigrata** quali sportelli di orientamento, attività di formazione e accompagnamento al micro-credito.

Considerando i **destinatari**, tre iniziative sono rivolte **unicamente a migranti** (due legate all'imprenditoria e una all'alfabetizzazione bancaria): nella maggioranza dei casi, infatti, le attività rilevate non sono esplicitamente rivolte in modo esclusivo alla popolazione immigrata, seppure quest'ultima in alcuni casi sia diventata, di fatto, la principale categoria di beneficiari. Il **livello di bancarizzazione** in pochi casi risulta essere determinante nella scelta dei destinatari delle iniziative che invece si rivolgono in modo indistinto ad un pubblico ampio. In soli due casi infatti il grado di bancarizzazione risulta esplicitamente tra i criteri di individuazione del target, in entrambi i casi si tratta di attività legate al sostegno all'imprenditoria.

Tavola 131 – Beneficiari raggiunti attività di educazione finanziaria rilevate

Ente	Attività	Numero Partecipanti
ASIIM	Migranti che hanno utilizzato lo sportello	3.187
	Corsi attivati	152
	Migranti formati	1.926
ANOLF	Corsi di educazione finanziaria	30
IPSIA	Corsi di educazione finanziaria	35

Un criterio di analisi ha infine riguardato **l'esito delle iniziative** in termini di accesso e fruizione da parte dei migranti. Non sempre è stato possibile raccolgere queste informazioni, rilevando di fatto una scarsa attenzione alla creazione di indicatori efficaci capaci di misurare l'efficacia degli interventi ex-post. Le informazioni disponibili riguardano l'esperienza dei **corsi** di orientamento e formazione e l'**erogazione di microcredito** sociale e d'impresa. La

Tavola 131 mostra i dati relativi alle attività svolte da ASIIM²³⁰, dall'Ong IPSIA e da ANOLF (Associazione Nazionale Oltre Le Frontiere). Le attività realizzate dal consorzio ASIIM hanno riguardato servizi di orientamento e formazione dirette a proto-imprenditori immigrati nel periodo 2005-2011 nel territorio della provincia di Milano. Nel caso di ANOLF e IPSIA hanno invece realizzato corsi di educazione finanziaria per migranti: si è trat-

²³⁰ ASIIM è un consorzio di attori pubblico-privati coordinati da Formaper (Agenzia di Formazione della Camera di Comercio di Milano) che coinvolge: Provincia di Milano, Unione Artigiani, Assolombarda, Banca Popolare di Milano, Camera di Comercio, Formaper, Comune di Milano, Università Bocconi, Fondazione ISMU.

tato di esperienze pilota, promosse inserendo una componente di “educazione finanziaria” all’interno di progetti di più ampio respiro e che quindi hanno raggiunto un bacino di utenza molto inferiore.

Considerando le iniziative che prevedono l’erogazione di **microcredito sociale o d’impresa** possiamo analizzare i risultati forniti da PerMicro e dalla Fondazione Welfare Ambrosiano (FWA). Nel caso della FWA²³¹, che si occupa di anticipazione degli ammortizzatori sociali (cassa integrazione straordinaria e in deroga e contratti di solidarietà) e di erogazione microcrediti sociali e d’impresa per categorie svantaggiate, il 50% del microcredito sociale è di importo inferiore a 5.000 euro mentre più del 40% delle richieste per microcredito d’impresa si colloca nella fascia tra 17.000-20.000 euro. Complessivamente, il 37% delle richieste²³² proviene da cittadini stranieri. Le iniziative destinate a categorie svantaggiate vedono negli anni una generale crescita nelle richieste da parte sia di italiani che di immigrati.

L’esperienza di PerMicro (*Tavola 132*) mostra come i servizi di microcredito siano più utilizzati dalla popolazione migrante: il 59% di coloro che ricorrono al microcredito all’impresa sono migranti mentre per il microcredito alla famiglia i migranti costituiscono il 92% degli utenti.

Tavola 132 - Composizione percentuale per destinatari crediti concessi da PerMicro

	<i>Microcredito all’impresa</i>	<i>Microcredito sociale (famiglie)</i>	
Cittadini Italiani	41%	Cittadini Italiani	8%
Cittadini stranieri	59%	Cittadini stranieri	92%

8.4 Punti chiave emersi dal processo di capitalizzazione

La condivisione e lo scambio realizzato nei due Laboratori, a partire dalla discussione sulle buone pratiche rilevate, ha permesso di far emergere alcune lezioni apprese e alcune indicazioni in vista di una progettualità futura in tema di inclusione finanziaria. Uno dei principali risultati dell’esperienza dei Laboratori è l’aver attivato un ampio tavolo di confronto e analisi su questo tema, facendone emergere la rilevanza in termini di policy territoriale, confermata dall’interesse mostrato dai partecipanti, e accrescendo a livello locale la cultura dell’inclusione finanziaria. Il grado di condivisione e riflessione raggiunto attraverso gli incontri del Laboratorio costituisce di per sé un **risultato** della sperimentazione. Una serie di indicazioni sono comuni ai due Laboratori o comunque possiedono caratteristiche di generalità applicabili indipendentemente dal contesto di riferimento e che possono rappresentare indicazioni di policy future:

- l’esperienza dei Laboratori ha consentito la creazione di una rete/laboratorio con i principali *stakeholder*, che ha rappresentato una novità importante e una opportunità che dovrebbe diventare strumento permanente di azione sul territorio
- una progettualità futura, in alcuni casi, potrà orientarsi alla costruzione di nuove pratiche, ma dovrà necessariamente tenere conto delle esperienze già realizzate, indirizzandosi al rafforzamento e all’allargamento dell’esistente
- alla base di qualsiasi intervento deve sussistere un’analisi accurata e costantemente aggiornata dei bisogni e delle competenze dei beneficiari e delle priorità legate al singolo territorio, al fine di coglierne l’evoluzione nel tempo al mutare delle condizioni di vita e lavorative dei cittadini stranieri
- le attività di inclusione finanziaria devono tenere in considerazione i **crescenti rischi di esclusione sociale** delle fasce più vulnerabili in un contesto di crisi economica che accomuna cittadini italiani e non. Le necessità di intervento a sostegno all’inclusione finanziaria – in particolar modo attraverso servizi a favore di fasce svantaggiate e con azioni di alfabetizzazione finanziaria – richiedono una dimensione universalistica, pur riconoscendo maggiore vulnerabilità dei cittadini immigrati
- un elemento chiave nel configurare una buona pratica riguarda la previsione di un sistema di indicatori e di processi di monitoraggio - *follow up* dell’efficacia dell’azione nel tempo
- rispetto al tema dell’**imprenditoria immigrata** tre indicazioni sono emerse. Una più generale riguarda la richiesta di chiarezza sulla scelta di chi siano i destinatari di un’azione di sostegno: i neo o proto-imprenditori oppure gli imprenditori già attivi che necessitano di azioni di rafforzamento o di percorsi di emersione

²³¹ Iniziativa che raggruppa: Comune di Milano, Provincia di Milano, Camera di Commercio, CGIL, CISL, UIL Milano; diversi istituti bancari convenzionati (Intesa San Paolo, Banca Popolare di Milano, BCPI, PERMICRO).

²³² Ossia 172 richieste su un totale di 466 pervenute.

dall'informalità. I due ambiti non si escludono, tuttavia occorre non sovrapporli. Appare inoltre opportuno **aggiornare un modello** di intervento e sostegno ad attività imprenditoriali attraverso una maggiore comprensione dei bisogni attuali e l'inserimento di azioni di monitoraggio/*follow up, mentoring* all'erogazione di servizi, soprattutto in relazione all'accesso al credito

- l'azione individuata dovrebbe sostenere la creazione di reti territoriali fra i soggetti interessati a queste tematiche, prevedendo processi partecipativi e consultivi con i beneficiari e il coinvolgimento delle imprese italiane e straniere e delle associazioni imprenditoriali
- il coinvolgimento degli istituti bancari e finanziari rappresenta un aspetto chiave nel processo di inclusione finanziaria. Il collegamento con il sistema finanziario costituisce l'ultimo miglio indispensabile per dare sostenibilità, completezza e efficacia a qualsiasi azione di sistema in questo campo
- si ribadisce la centralità delle tematiche dell'inclusione finanziaria di soggetti esclusi, dell'educazione finanziaria e del sostegno all'imprenditorialità migrante
- non trascurare il ruolo di ponte svolto dai migranti fra l'Italia e il proprio Paese di origine può rappresentare un'opportunità anche per il sistema produttivo locale
- le due criticità più rilevanti che sono emerse riguardano: le differenze esistenti fra la dimensione della città e della provincia e alcune barriere regolamentari ancora esistenti sotto il profilo della documentazione, in particolar modo in relazione al tema della residenza.

Il raffronto fra i due laboratori di Roma e Milano ha messo in luce una forte eterogeneità tra i due contesti che esprimono due diverse maturità ed esperienze attive rispetto al tema dell'inclusione finanziaria dei migranti. In parte queste differenze sono legate alla composizione e alla storia del tessuto locale, così come all'intensità di precedenti esperienze di integrazione su cui possano innestarsi azioni volte all'inclusione finanziaria.

L'analisi evidenzia nell'insieme una concentrazione nella macro-area della promozione dell'imprenditorialità migrante, seguita dall'inclusione finanziaria – ivi compresa quella relativa a soggetti economicamente fragili, migranti ed italiani, a rischio di esclusione socio-finanziaria. Questi ambiti si confermano come i più significativi per azioni future di intervento o rafforzamento.

Complessivamente possiamo evidenziare l'esigenza di strumenti adatti al territorio volti in primis al rafforzamento della sensibilità e del dialogo sul tema dell'inclusione finanziaria tra gli *stakeholder* locali. Gli incontri dei Laboratori hanno fornito l'occasione per una profonda riflessione condivisa sull'inclusione finanziaria, gettando le basi per reti e collegamenti tra attori diversi.

9. Indicazioni di Policy

In questi quattro anni di attività l’Osservatorio ha costituito un punto di riferimento importante in tema di inclusione finanziaria per operatori e istituzioni, ma anche per i migranti stessi. 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 e l’ampiezza della banca dati a disposizione dell’Osservatorio (sia sul lato offerta che su quello domanda), gli approfondimenti realizzati (in particolare in tema di imprenditoria immigrata) e le prospettive di indagine, mostrano possibilità di ulteriori campi di analisi e focus specifici ampi e articolati che potranno continuare a fornire informazioni utili anche nel prosieguo dei lavori. La possibilità di leggere i dati in chiave evolutiva, attraverso una serie storica che inizia ad avere consistenza, riuscendo così a cogliere gli aspetti determinanti di un processo in continua e rapida evoluzione, costituisce un altro patrimonio dell’Osservatorio e lo caratterizza come un unicum nel panorama internazionale e in particolare europeo.

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 quattro anni di attività, consentono di identificare alcuni possibili interventi per sostenere e rafforzare il processo di inclusione finanziaria dei migranti. Il contesto economico è profondamente cambiato rispetto alle prime indagini Abi-CeSPI sull’inclusione finanziaria dei migranti, ma anche la migrazione nel nostro Paese, al di là degli aspetti emergenziali legati al fenomeno dei rifugiati, è in continua e rapida evoluzione. Sempre più emerge una componente di migrazione stabile, che presenta caratteristiche diverse e più evolute anche sotto il profilo finanziario, a fianco di segmenti di popolazione che si trovano ancora in una fase di stabilizzazione e di chi continua a entrare nel nostro Paese per motivi di lavoro o di ricongiungimento familiare. I processi in atto convergono verso una componente straniera come segmento “normale” della popolazione italiana che non può più essere pensata come esterna o “temporanea”. La capacità di comprendere l’evoluzione di questi fenomeni diviene ancora più indispensabile per accelerare e sostenere i processi in atto, ma anche per evitare che si creino situazioni di esclusione e marginalizzazioni che possono divenire croniche, con costi elevati in primis per i migranti, ma anche per il sistema nel suo complesso.

I territori costituiscono una risorsa strategica e indispensabile in questo processo, a loro e alle loro risorse (istituzionali, economiche e sociali) spetta, di fatto, un ruolo centrale e determinante nel processo di integrazione. L’Osservatorio ha così attivato due sperimentazioni territoriali. La dimensione locale non deve però trascurare una capacità di leggere il fenomeno nella sua ampiezza e complessità, e di intervenire a livello di sistema, a supporto dei processi territoriali stessi. Il rischio, alternativamente, è quello di visioni incomplete e spesso troppo “localistiche”, riducendo l’efficacia degli interventi rispetto a fenomeni in atto.

Ruolo di un Osservatorio diviene allora quello di fornire alcune linee essenziali di policy che, a partire dalle evidenze empiriche e dalla lettura dei fenomeni, possono sostenere istituzioni e operatori nel loro ruolo di facilitatori, sostenitori e a volte di guida (nel senso di orientare) dei fenomeni.

Proponiamo di seguito, in modo schematico, alcune prime indicazioni di policy e di contesto che l’Osservatorio ha elaborato e che ha presentato al Gruppo di Esperti²³³, 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.

Evidenza di una migrazione che sta evolvendo mostrando profili diversificati

Il profilo dei migranti presenti sul nostro territorio, al netto dei recenti fenomeni legati all’emergenza rifiugiati, è in rapida eluzione. Indicatori economici, finanziari e sociologici mostrano un quadro che si caratterizza per la co-presenza di tre diversi profili: a fianco dei nuovi arrivi (con esigenze ampie e diversificate, legate alle primissime fasi di insediamento nel nostro Paese), si affianca una componente che presenta elevati livelli di integrazione economica (anzianità migratoria, stabilità lavorativa, possesso di un’abitazione, nuclei familiari e presenza di minori, accumulazione di un patrimonio personale). Una fascia intermedia è invece rappresentata da coloro che stanno attraversando la fase dell’integrazione vera e propria. I passaggi fra le varie fasi sono continui e possono richiedere un numero diverso di anni, in funzione di una molteplicità di variabili, più volte indicate e descritte dall’Osservatorio.

Riconoscere i cambiamenti in continuo movimento e individuare in modo corretto il target di riferimento diviene un elemento strategico per l’individuazione di corrette strategie e policy e per la loro efficacia. Ciò richiede conoscenza del territorio e un continuo monitoraggio dei fenomeni in rapida evoluzione e per questo l’attività di un Osservatorio costituisce certamente una risorsa strategica.

Opportunità di inserire l’inclusione economico-finanziaria dei migranti nell’agenda dell’integrazione

L’inclusione finanziaria costituisce un pilastro fondamentale nel processo di integrazione sociale ed economica, che appare come soluzione *win-win*. È proprio dalla partecipazione alla vita economica che possono prendere il via processi virtuosi di inclusione sociale e economica, ridando centralità anche al rapporto fra migrazioni e sviluppo, ma anche di promozione e apertura del sistema Italia all’estero 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. E’ 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”²³⁴.

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 dell’immigrazione, rappresentato dal ruolo che **le rimesse** hanno in termini di contributo allo sviluppo dei Paesi di origine. La capacità del sistema finanziario di

²³³ 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.

²³⁴ Conclusioni Consiglio Europeo 26 e 27 giugno 2014.

intercettare e contribuire alla canalizzazione e soprattutto alla valorizzazione di questi flussi (in termini di leva finanziaria, investimenti produttivi e non) diviene pertanto prezioso e indispensabile.

Maggiore attenzione al tema del risparmio

La ‘cultura del risparmio’ è un elemento essenziale dei modelli comportamentali nell’ambito economico che caratterizzano la società italiana. L’emersione di un segmento sempre più significativo di popolazione immigrata stabile, 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. La stabilità si accompagna infatti ad un graduale accumulo di risorse, ad un aumento della capacità reddituale e ad una progettazione orientata quasi esclusivamente nel nostro Paese. Un processo fino ad ora non così evidente, ma che sta sempre più caratterizzando questo segmento di operatori economici, di cittadini e di clientela delle istituzioni finanziarie italiane. Esistono perciò ampi spazi di soddisfazione di bisogni in tema di accesso, protezione e gestione del risparmio, crescenti rispetto all’evolversi del processo di integrazione, che richiedono maggiore attenzione e riflessione e su cui riteniamo debbano concentrarsi maggiormente gli sforzi sinergici di tutti i soggetti coinvolti sia sotto il profilo dell’informazione e dell’educazione finanziaria e sia sotto il profilo della consulenza e della relazione istituzione finanziaria-cliente.

Da questo punto di vista, potrebbero essere estremamente utili percorsi formativi rivolti ai migranti, e in particolare a quelle collettività nazionali che mostrano una minore propensione all’accantonamento di risorse, anche al fine di promuovere comportamenti virtuosi, che aiutino a costruire un patrimonio e ad amministrarlo con equilibrio. Tali percorsi formativi potrebbero riguardare non solo i cittadini stranieri presenti in Italia, ma coinvolgere anche i familiari e le comunità a più alto tasso di emigrazione nei Paesi di provenienza. Il ruolo dei familiari rimasti nel contesto di origine, nella gestione del risparmio, è fondamentale, dunque anche un loro coinvolgimento in momenti di formazione e conoscenza dedicati al tema del risparmio diviene un ingrediente per ottenere risultati soddisfacenti.

Effetti della crisi – rischio esclusione

La crisi ha avuto un impatto significativo sui cittadini immigrati anche da un punto di vista finanziario, accrescendone la fragilità. 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.

Si evidenzia in questo senso il rischio di esclusione dal sistema finanziario di un segmento di popolazione già bancarizzata o di un ampliamento delle condizioni di non accessibilità per soggetti non ancora finanziariamente esclusi. Il credito, in modo particolare, assume una valenza decisiva nel supportare il processo di integrazione e sostenere situazioni di temporanea difficoltà, evitando il passaggio verso situazioni di vulnerabilità più “croniche”.

Si tratta di un tema particolarmente importante che, a nostro avviso, richiede di essere trattato all’interno di un approccio inclusivo, che coinvolge più soggetti a livelli diversi e non può essere demandato al solo soggetto concedente.

Il processo di bancarizzazione procede sotto diversi profili, ma rimane una componente finanziariamente esclusa

Il sistema finanziario nel suo complesso sembra confermare un ruolo determinante nel processo di inclusione finanziaria dei cittadini immigrati nel nostro Paese. Nonostante la crisi il processo di inclusione finanziaria è proseguito a ritmi significativi. Si rilevano ancora alcune componenti finanziariamente escluse e aree di miglio-

ramento 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 appena giunti in Italia o perché appartenenti a fasce sociali più deboli. Azione che a nostro avviso richiede un intervento congiunto pubblico-privato;
- 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, così come l'innovazione tecnologica applicata ai sistemi di pagamento (ad esempio le carte con IBAN o il *mobile payment*) possono costituire un'opportunità per dare una risposta adeguata ad una fascia di popolazione ancora esclusa o al margine del sistema finanziario. La microfinanza costituisce un'opportunità ancora poco esplorata nel nostro Paese, che richiede però un'azione di sistema perché trovi efficacia, precise strategie di ingresso da parte degli operatori, adeguatamente supportati da politiche pubbliche.

Rispetto al fenomeno specifico della gestione del processo di integrazione dei cittadini che fanno richiesta dello status di rifugiato, che presentano elementi di maggiore fragilità, si ravvisa l'opportunità di un accesso ai servizi di pagamento (ad esempio attraverso carte ricaricabili con IBAN). Tale accesso potrebbe costituire una soluzione efficace, capace di coniugare, dal punto di vista istituzionale, le esigenze di tutela e regolamentazione, assicurando trasparenza nelle transazioni, e dal punto di vista dell'inclusione finanziaria, introdurre gli individui ad una prima familiarità con gli strumenti e gli operatori finanziari.

Fattore linguistico ancora rilevante, ma meno sostenibile

Nonostante si palesino sempre più, fra i cittadini stranieri, situazioni di integrazione crescente, che coinvolgono anche la conoscenza e la familiarità con la lingua italiana, nel rapporto con le istituzioni finanziarie il fattore lingua rimane un elemento da affrontare sotto tre profili specifici:

- a fronte di una maggiore familiarità con la lingua italiana, permangono ancora alcuni problemi di comprensione rispetto agli aspetti più tecnici legati alla contrattualistica (familiarità con termini più tecnici appartenenti al linguaggio finanziario)
- nonostante a livello aggregato non risulti un elemento di particolare criticità nel rapporto con il settore finanziario, per singole nazionalità, con un minor grado di integrazione sociale, permangono difficoltà linguistiche di accesso al sistema finanziario (ad esempio rispetto alla comunità cinese, o comunità dell'area asiatica come India (in particolare la comunità Sikh), Bangladesh o Pakistan)
- la componente linguistica rimane una delle principali difficoltà per chi arriva in Italia nelle prime fasi dell'integrazione.

Due sono i fattori che richiedono a nostro avviso particolare attenzione rispetto al tema della lingua. Da un lato il superamento dei limiti normativi, che non consentono la traduzione della contrattualistica in lingua e dall'altro il ridursi della sostenibilità di iniziative in lingua da parte degli operatori (*phone centers*, brochure in lingua, mediatori culturali ecc.) per il diminuire del numero dei possibili utenti²³⁵, che richiede nuovamente una riflessione sull'opportunità di avviare iniziative di sistema. Il rischio è quello, anche sotto il profilo dell'accesso ai prodotti e ai servizi finanziari, di alimentare fenomeni di "ghettizzazione" con forti impatti sotto il profilo sociale.

²³⁵ Che si caratterizzano per numerosità a volte contenute sui territori, con bisogni linguistici fortemente eterogenei e differenziati che vanno dalle tre lingue più diffuse come l'inglese, lo spagnolo e il francese, a idiomi molto più complessi come il cinese, l'arabo, il punjabi, l'indi o il bengalese.

Verso iniziative di sistema

Le iniziative e le strategie di inclusione finanziaria realizzate dagli operatori in questi anni hanno evidenziato la loro efficacia e la capacità di rispondere ai bisogni di un segmento di clientela nuova come i migranti. L'evoluzione dei fenomeni e in particolar modo della componente di domanda, la minore disponibilità di risorse legate agli effetti della crisi e l'evidenziarsi di aree di esclusione finanziaria, in cui gli aspetti di business si intrecciano sempre più con gli aspetti di responsabilità sociale d'impresa (si pensi alla microfinanza, all'educazione finanziaria, all'inclusione di soggetti più vulnerabili e marginali sotto il profilo finanziario), evidenziano la necessità di pensare e avviare iniziative di sistema in grado di essere sostenibili, coinvolgendo operatori e istituzioni e, dove possibile, le realtà del terzo settore, anche di migranti, presenti sul territorio.

Componente territoriale

Nei territori si gioca la partita reale dell'integrazione, così come abbiamo visto la componente territoriale costituisce la principale variabile che determina il profilo finanziario del cliente immigrato. In tema di inclusione finanziaria, le due sperimentazioni avviate dall'Osservatorio sui territori di Milano e Roma, scelti per la loro dimensione e vivacità economica, hanno mostrato come, a livello territoriale, ci sia bisogno di impulsi verso una cultura dell'inclusione finanziaria e di reti capaci di giocare un ruolo attivo intorno a queste tematiche. Allo stesso modo la dimensione territoriale costituisce un luogo ideale per avviare sperimentazioni in grado di coinvolgere più soggetti su livelli diversi, dalle istituzioni, agli operatori finanziari, a organizzazioni intermedie che operano quotidianamente con i migranti (sindacati, associazioni di stranieri, terzo settore), pur mantenendo un'ottica di sistema.

Appare rilevante ed opportuno proseguire nelle sperimentazioni territoriali, all'interno del quadro più complessivo di un monitoraggio del fenomeno su base nazionale, favorendo le interazioni e gli scambi di buone pratiche.

Educazione finanziaria e formazione

La formazione costituisce una chiave del processo. Se la componente di alfabetizzazione e educazione bancaria e finanziaria rivolta ai migranti costituisce un elemento determinante per facilitare l'accesso ai prodotti e servizi finanziari e in modo particolare un loro uso efficace, la componente formativa rivolta agli operatori finanziari e del terzo settore assume altrettanta rilevanza. Pur se su piani e contenuti diversi, i due aspetti della formazione risultano essere complementari e particolarmente efficaci nel favorire la relazione e l'efficacia del rapporto fra operatori finanziari e clienti immigrati. Così come la consapevolezza della rilevanza dell'inclusione finanziaria fra gli aspetti più propri dell'integrazione costituisce un elemento da incentivare presso chi opera a diretto contatto con il migrante al di fuori delle tematiche strettamente interconnesse con gli operatori finanziari. Investire su tutti e tre i piani, anche con l'aiuto di strumenti innovativi come applicazioni per *smartphone* o *tablet* o strumenti di *e-learning* o legati ai *social networks*, costituisce una componente essenziale del processo di inclusione finanziaria.

Informazione

Strettamente connesso al punto precedente appare il ruolo dell'informazione il più possibile trasparente e accessibile. Anche in questo caso, la tecnologia, e in modo particolare la familiarità dei cittadini stranieri con i sistemi *mobile* e via *web*, possono costituire un'opportunità per veicolare l'informazione, anche con modalità innovative. Così come iniziative di sistema potrebbero favorire una maggiore omogeneità dell'informazione a tutela degli stessi utenti, evitando il rischio di un proliferare di agenzie e fonti informative, non sempre complete e accurate.

Dimensione relazionale e consulenziale

I maggiori bisogni finanziari associati al progredire del processo di integrazione (soprattutto sotto il profilo della gestione e della protezione del risparmio), l'evolversi del profilo finanziario verso componenti più evolute e la vivacità imprenditoriale alimentano un crescente bisogno di un intermediario finanziario capace di affiancare il cittadino immigrato sotto il profilo finanziario in questo processo. Se da un lato le caratteristiche si fanno sempre più simili a quelle del cliente italiano e il migrante si caratterizza per una particolare propensione alla multi-canalità (soprattutto legata all'uso dei servizi di *home-banking*), dall'altro, la componente relazionale e consulenziale del rapporto sembra intensificarsi.

Investire nella relazione costituisce un driver fondamentale per il migrante che ricerca sempre più un consulente. Una dinamica che rappresenta sicuramente una sfida per il sistema finanziario italiano che, al pari degli altri sistemi più evoluti, è orientato ad una diversificazione dei canali. Una sfida che richiede capacità innovative e che può passare anche attraverso la valorizzazione del patrimonio formativo e consulenziale che il personale possiede (anche il personale in pensione) e che sempre più spesso, nell'esperienza italiana, mette a disposizione su base volontaria. Le esperienze internazionali sembrano indicare nelle figure del "business angel" (veicolabile anche in forme più semplici legate alla gestione del risparmio) uno strumento molto efficace. Quanto più gli operatori finanziari riusciranno a svolgere questo ruolo, tanto più essi diverranno partner del successo migratorio e imprenditoriale dei migranti.

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 e, come dimostrato dai dati sperimentali contenuti in questo Rapporto, di apertura verso mercati nuovi o emergenti.

Il sostegno al suo sviluppo, sotto il profilo finanziario, ma non solo, appare pertanto rilevante. Riportiamo qui alcune indicazioni che intendono agire sul contesto, cercando di renderlo favorevole ad accogliere differenti tipi di capitale sociale e le sollecitazioni positive che possono venire da imprenditori stranieri che mantengono contatti con il Paese d'origine o con altri Paesi esteri in generale. C'è in Italia un'evidente bisogno di messa a sistema degli sforzi che, frammentati, si disperdono in mille micro iniziative.

La dimensione relazionale appare nuovamente centrale, in modo particolare rispetto al rapporto banca-impresa, il legame fiduciario, basato sulla mutua conoscenza assume un valore strategico, ma può divenire strumento di conoscenza di nuove esigenze e ricerca di strumenti finanziari in grado di sostenerle (attraverso una interazione attiva fra impresa e intermediario), così come punto di accesso a sistemi finanziari ed economici nuovi.

Le imprese a titolarità immigrata possono giocare un ruolo importante nella produzione e nella promozione del *Made in Italy*. Appare necessario favorirne la crescita, l'internazionalizzazione per valorizzare la loro propensione agli interscambi con l'estero attraverso l'attivazione di fondi d'investimento e di garanzia; fornendo maggiori informazioni e assistenza rispetto agli strumenti già esistenti e favorendone la partecipazione a piani e iniziative nazionali²³⁶.

Le Associazioni di Categoria possono svolgere un ruolo importante nel sostenere gli imprenditori immigrati non solo nelle fasi di *start-up*, ma anche nelle fasi di crescita e ampliamento. L'accompagnamento successivo allo *start-up* costituisce una tappa strategica per il successo di un'iniziativa imprenditoriale e in modo particolare per un imprenditore immigrato che deve ancora orientarsi all'interno di un contesto economico non sempre conosciuto in modo adeguato.

²³⁶ Come ad esempio il Piano per la promozione straordinaria del Made in Italy, attivato dal MiSE nel febbraio 2015 e che prevede lo stanziamento di 260 milioni di Euro finalizzati ad incrementare il volume dell'export, il numero di imprese esportatrici, cogliere le opportunità della crescita dei mercati emergenti.

Microcredito – collegamento fra imprenditore e sistema finanziario

Il microcredito può rappresentare uno strumento di prima bancarizzazione e soprattutto di accesso al credito per soggetti non immediatamente bancarizzabili, sia per l'avvio di micro-attività imprenditoriali, per la componente microcredito produttivo, e sia per la componente di microcredito sociale. La previsione normativa che prevede l'obbligo di servizi accessori di accompagnamento anche successivi all'erogazione del credito costituisce un ulteriore passo avanti perché questo strumento esprima pienamente le proprie potenzialità in tema di inclusione finanziaria. La sfida ulteriore, che potrebbe rendere pienamente efficiente questo strumento, riguarda la previsione di meccanismi e percorsi di collegamento fra il microcredito e il credito ordinario, consentendo e accelerando la piena integrazione e l'evoluzione del profilo finanziario dell'impresa e dell'individuo che accede a questo strumento.

Accompagnamento all'estero

L'evoluzione del profilo finanziario e imprenditoriale del cittadino immigrato si accompagna con una crescente richiesta di un interlocutore finanziario in grado di metterlo in comunicazione e collegarlo con il sistema economico e finanziario del proprio Paese. Le mutate condizioni economiche di alcuni paesi di provenienza dei migranti (i cosiddetti paesi emergenti), l'attività di import-export verso il proprio Paese di origine, la componente crescente di investimento legata alle rimesse, domandano una capacità del sistema finanziario italiano di mettersi in contatto con sistemi finanziari e operatori non tradizionali per il nostro sistema. Si tratta di una sfida e al contempo un'opportunità nuova, sempre più sentita da una quota crescente di migranti che hanno scelto il nostro Paese come destinazione finale, ma che mantengono uno sguardo privilegiato verso il proprio Paese di origine. Una opportunità che, se non colta in tempo può generare un vuoto verso cui le istituzioni finanziarie dei paesi di origine stanno guardando con sempre più interesse. Cresce infatti l'interesse e il numero di iniziative da parte degli intermediari finanziari di questi paesi verso la possibilità di offrire servizi e opportunità di investimento rivolti alla potenziale clientela che risiede all'estero.

Rispetto alla relazione tra rimesse e inclusione di tali flussi di denaro nel sistema finanziario, la relazione tra canale d'invio e uso immediato per il consumo mostra con chiarezza che ai canali formali – in particolare al canale bancario – si associa una quota più limitata di rimessa spesa rapidamente. Al contempo, tuttavia, l'analisi ha portato anche ad un risultato in qualche modo inaspettato: ai sistemi informali – in particolare quello effettuato personalmente in occasione delle visite periodiche nel Paese d'origine – si associa una quota piuttosto bassa di spesa della rimessa per il consumo immediato. Si conferma la grande attenzione data nel corso delle attività dell'Osservatorio al tema del controllo del risparmio (della rimessa) a distanza: per i migranti sono fondamentali strumenti finanziari che consentano la gestione del denaro attraverso le frontiere, a distanza. Inoltre, il fatto che anche l'invio informale favorisca il procrastinamento del consumo, fenomeno che pure necessita di ulteriori approfondimenti di ricerca per una migliore comprensione, consente però di avviare una riflessione sull'uso produttivo anche di questa quota delle rimesse, una modalità che interessa comunque una quota non residuale dei migranti, e che in alcune collettività nazionali rappresenta una delle principali.

I dati mostrano inoltre le potenzialità di politiche che favoriscano un ruolo di protagonismo delle donne: oltre alla nota propensione a destinare il denaro a spese riguardanti l'educazione e la salute dei bambini, questo si associa a percentuali più alte di utilizzo del canale bancario quale modalità di invio del denaro. Ciò significa che proprio la bancarizzazione delle rimesse inviate dalle donne offre grandi potenzialità di incanalare questo flusso verso usi che promuovono lo sviluppo del capitale umano e favoriscono comportamenti volti ad un uso più virtuoso in termini di opportunità di impieghi maggiormente produttivi delle rimesse, o comunque diretti a favorire un innalzamento del benessere familiare e comunitario di più lungo periodo e più sostenibile.

Lavorare con la clientela migrante implica quindi una capacità di operare a livello internazionale, disponendo di strumenti finanziari per operare nei Paesi di origine, dal semplice trasferimento dei fondi, a prodotti di investimento, dal finanziamento immobiliare a prodotti previdenziali e assicurativi.

L'opportunità di dare continuità e ampliare l'esperienza dell'Osservatorio

L'Italia, con l'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, 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, 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 G20²³⁷, 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*)²³⁸. Dare continuità all'Osservatorio, diffondere a livello internazionale questa esperienza e dotare l'Unione Europea di uno strumento simile a partire dall'esperienza italiana potrebbe rappresentare un'iniziativa rilevante proprio per l'esigenza di una maggiore conoscenza del fenomeno al fine di 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 realizzati dall'Osservatorio anche a livello europeo, mostrano che gli immigrati costituiscono la categoria maggiormente colpita dall'esclusione finanziaria in tutti i paesi.

²³⁷ Summit G20 di Toronto del giugno 2010.

²³⁸ Un'analisi dettagliata delle iniziative in ambito G20 sui temi dell'inclusione finanziaria rimandiamo alla pubblicazione Frigeri D. (2013), a cura di, *Buone Pratiche di inclusione finanziaria. Uno sguardo europeo*, Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, CeSPI è disponibile sul sito web www.migrantefinanza.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, con l'aggiunta della Polonia, collettività che risulta particolarmente rilevante nel contesto migratorio italiano e contiene tutti gli elementi tipici di una migrazione economica.

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'87,5% degli immigrati in Italia (Paesi non OCSE) al 31 dicembre 2013²³⁹ (dati ISTAT). In questo modo non solo si è ristretto il campo di errore dovuto alla presenza di popolazione 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.

Analisi lato offerta presso il sistema bancario italiano e BancoPosta

L'analisi dell'inclusione finanziaria dei migranti dal lato dell'offerta si basa sui dati ricavati attraverso la somministrazione, tra ottobre e dicembre del 2014, di un questionario strutturato inviato a tutte le banche associate all'ABI e a BancoPosta. Il questionario è articolato su quattro focus principali:

- la rilevazione del dato quantitativo relativo alla consistenza della clientela migrante intesa sia come famiglia consumatrice²⁴⁰ che come famiglia produttrice²⁴¹ (*small business*) presso le banche e dell'utilizzo dei principali strumenti di credito
- 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
- una misura del grado di solvibilità della clientela migrante e di una misura comparativa relativa alla clientela nel suo complesso
- la composizione di un quadro sull'offerta di servizi specifici di microcredito e microfinanza

²³⁹ Ultimi dati aggiornati disponibili.

²⁴⁰ 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.

²⁴¹ *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.

- i servizi di trasferimento delle rimesse dei migranti.

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.

L'elevato livello di partecipazione delle banche ha consentito di dare ai dati raccolti un'elevata significatività del mondo bancario italiano, pari al 71% del totale impieghi e al 56% del totale degli sportelli sul territorio nazionale al dicembre 2014. L'adesione di BancoPosta, il cui questionario è stato limitato ai primi due focus di indagine, ha dato ulteriore completezza e affidabilità ai dati. L'elevato grado di rappresentatività del campione di banche trova conferma non solo rispetto al peso sul numero degli sportelli di sistema, ma anche rispetto alla distribuzione sul territorio nazionale fra Nord, Centro, Sud Italia, presentando la stessa distribuzione percentuale di sportelli per area geografica del sistema nel suo complesso.

Ai fini della rilevazione è stato inoltre importante il supporto fornito da Federcasse (Federazione Italiana delle Banche di Credito Cooperativo – Casse Rurali e Artigiane), che ha raccolto e messo a sistema i dati aggregati forniti dalle proprie associate, consentendo di ricevere i dati da un campione di oltre 150 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.

Analisi presso società di credito al consumo associate ad Assofin

Per quanto riguarda la **ricognizione del rapporto tra immigrati e credito al consumo**, è stata resa possibile grazie alla collaborazione avviata nel 2013 fra Assofin e l'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia che ha consentito di adeguare il sistema di monitoraggio già in atto sul segmento stranieri alle esigenze di analisi dell'Osservatorio, prevedendo un dettaglio per le 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 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 rispondenti al sondaggio rappresentano il 92% dei flussi complessivamente erogati dalle associate Assofin nel 2014. I flussi erogati ai cittadini delle 21 nazionalità considerate rappresentano il 69% dei flussi complessivi erogati agli stranieri e il 54% in termini di numero di operazioni finanziarie.

La quota stranieri sul totale popolazione è calcolata su dati al 31 dicembre del rispettivo anno e fa riferimento alla popolazione di età compresa fra 1 e 80 anni. Fonte: ISTAT, bilancio demografico nazionale.

Le variazioni percentuali sono calcolate su campioni di dati omogenei.

Costruzione dell'Indice di Maturità Finanziaria

La *Tavola 133* mostra i punteggi assegnati per ciascuna componente presa in considerazione per la costruzione dell'Indice di Maturità Finanziaria.

La sommatoria dei punteggi consente di costruire l'indice di maturità, compreso fra un valore minimo di 0 e un massimo di 10. L'indice costituisce così un utile indicatore sintetico del livello di bancarizzazione dell'individuo, definito in termini sia di familiarità con gli istituti di credito (Indice di Familiarità) e sia di maggiore o minore utilizzo dei servizi bancari (Indice di Utilizzo).

Tavola 133 - Sintesi dei punteggi assegnati per la costruzione dell'indice di bancarizzazione

Variabile rilevata	Punteggio assegnato
Bancarizzazione precedente	0,5
Rapporto con più banche	0,5
Titolarità di un c/c in Italia	1,5
Utilizzo di un prodotto bancario ²⁴²	0,5

²⁴² Sono stati oggetto di rilevazione specifica ai fini della costruzione dell'indice l'utilizzo dei seguenti prodotti: home banking, libretto di risparmio, bancomat, carte pre-pagate e con IBAN, carte di credito, carte revolving, assegni bancari, addebito automatico bollette, accredito automatico stipendio, cassette di sicurezza, prodotti assicurativi, gestione titoli, fondi di investimento, mutui, prestiti personali.

Indagine lato domanda

Per realizzare l'indagine sui bisogni finanziari degli immigrati in Italia sono stati individuati dei criteri utili a costruire campioni in grado di garantire una rappresentabilità che permetta di generalizzare, con un certo livello di confidenza, i risultati dell'indagine, laddove il ricorso a campioni non probabilistici non consente tale inferenza. Per un approfondimento dei criteri e della metodologia si rimanda al Primo Rapporto dell'Osservatorio²⁴³, ci limiteremo a richiamarne i principali aspetti.

La distribuzione sul territorio dei cittadini non è omogenea e, al contempo, la popolazione immigrata non è suddivisibile a priori in sottopopolazioni disgiunte ed esaustive. Per queste ragioni, a partire da una preliminare tripartizione geografica dell'Italia (Nord, Centro, Sud), sono state individuate tre macro-aree utili a rispecchiare sia il profilo socio-economico, sia la distribuzione dei migranti legalmente presenti sul territorio nazionale, misurata a livello provinciale:

- le grandi aree metropolitane di Milano e Roma presentano un'alta densità abitativa, una popolazione immigrata molto consistente e una forte concentrazione di immigrati impiegati nei settori del basso terziario e dei servizi alla persona (lavoro domestico e di cura)
- la terza area individuata è quella costituita dall'Italia Meridionale. Infatti, la caratteristica dell'informalità, connessa a realtà urbane di dimensioni medio-grandi, unita a una rilevanza del commercio e anche alla crescita del lavoro domestico tra le tipologie occupazionali degli immigrati è caratteristica delle maggiori città dell'Italia Meridionale e insulare.

In conformità a questi criteri si è proceduto all'adozione di tecniche di campionamento a grappoli a più stadi:

- sulla base dei dati ISTAT, abbiamo analizzato la presenza immigrata sul territorio, con il fine di individuare un profilo dominante della figura immigrata all'interno del Paese
- abbiamo selezionato le città, cioè le unità geografiche d'indagine, sulla base dei seguenti indicatori relativi alla concentrazione ed alle caratteristiche della presenza immigrata in quel territorio:
 1. presenza di migranti nelle città campione delle nazionalità selezionate
 2. concentrazione nelle città campione degli sportelli bancari
 3. concentrazione degli immigrati imprenditori

Le città selezionate attraverso questa metodologia sono state: Milano e i comuni della cintura metropolitana, Roma e Napoli.

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

Scelta delle nazionalità

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

- la numerosità in loco, al fine di costruire un campione omogeneo, e perciò confrontabile, dal punto di vista numerico ed ottenere un numero statisticamente significativo di interviste per ciascuna comunità immigrata
- ciascuna nazionalità deve essere compresa nel campione di almeno un'altra area, per rendere possibile il confronto di tutte le nazionalità intervistate in un territorio con almeno un'altra area d'indagine

²⁴³ I precedenti rapporti dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti sono disponibili sul sito www.migrantiefinanza.it.

- la necessità di includere migranti provenienti da tutte le macro-aree geografiche
- garantire un confronto tra alcune nazionalità del campione dal lato della domanda e i dati relativi all'indagine dal lato dell'offerta dell'Osservatorio.

In una prima fase della procedura, sulla base della variabilità dell'Indice di Bancarizzazione costruito grazie alla precedente indagine Abi-CeSPI (2009)²⁴⁴, abbiamo identificato cinque macro-aree geografiche di provenienza omogenee dal punto di vista dell'inclusione finanziaria. Nella seconda fase, sono stati presi in esame i seguenti indicatori:

- numero di migranti regolari
- trend dei flussi degli ultimi 10 anni
- anzianità migratoria (peso % della nazionalità sul totale stranieri nel 2003 e 2013)
- Indice di Bancarizzazione
- incidenza delle donne su totale delle presenze
- numero di correntisti *small business* (proxy del numero di imprenditori)

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

La procedura di selezione ha prodotto la scelta di dieci nazionalità particolarmente rilevanti per analizzare la popolazione immigrata: Bangladesh, Cina, Ecuador, Egitto, Filippine, Marocco, Perù, Romania, Senegal, Ucraina.

Costruzione del campione

La fase finale dell'impianto metodologico dell'Osservatorio per la realizzazione dell'indagine dal lato della domanda riguarda la costruzione del campione. Alla luce della procedura di selezione di territori e collettività da includere, abbiamo ottenuto la distribuzione delle nazionalità nelle aree d'indagine: ventitré combinazioni di città/nazionalità, con una popolazione totale di 390.512 unità, rispetto a un totale di 395.481 individui sul totale delle 30 possibili combinazione di città/nazionalità (dati ISTAT al 31 dicembre 2013).

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

L'impossibilità di accedere alle liste anagrafiche ha imposto al team di adottare una metodologia che approssimasse al meglio l'idealtipo dell'estrazione casuale dall'universo della popolazione delle città. La scelta è così caduta sulla tecnica di "campionamento per centri" che, seppure a sua volta esposta ad una serie di problemi metodologici, consente di allontanarsi meno da quell'obiettivo, rispetto ad altri metodi teoricamente impiegabili. Il termine centro si riferisce ai luoghi di aggregazione frequentati dalle unità della popolazione di riferimento, basandosi sull'ipotesi che ciascuna unità appartenga, o frequenti con regolarità, almeno uno dei

²⁴⁴ Rhi-Sausi, Zupi (2009), Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati, Bancaria Editrice.

centri per soddisfare alcune delle proprie necessità: religiose, sanitarie, socio-relazionali, economiche, etc. (cfr. Blangiardo, 1996²⁴⁵).

Tavola 134 - Prospetto della numerosità del campione per le nazionalità e le città selezionate

Regioni	Europa e Asia Centrale		Africa del Nord e Vicino Oriente		Asia Orientale-Pacifico		America Latina-Caraibi		Africa Sub-Saharan	Asia Meridionale	Tot città
	Romania	Ucraina	Marocco	Egitto	Cina	Filippine	Ecuador	Perù	Senegal	Bangladesh	
Milano	40	40	45	85	45	70	60	70	50	40	545
Roma	90	45	40	40	45	70	40	50	40	90	550
Napoli	35	35	0	0	35	0	0	0	0	0	105
Tot. nazionalità	165	120	85	125	125	140	100	120	90	130	1.200
Tot. regioni	285		210		265		220		90	130	

Seguendo tale impostazione metodologica, abbiamo individuato e selezionato, in ciascuna delle tre città, quei centri di aggregazione che risultano essere i più rappresentativi per le nazionalità oggetto dell'indagine. E' stata costruita una lista di centri di aggregazione che assicurasse un'adeguata copertura della popolazione, prendendo in considerazione differenti tipologie di centri, *Tavola 135*, e comprendendo sia centri multietnici sia monoetnici. La procedura di selezione dei centri ha perseguito l'obiettivo di ottenere una rappresentatività del campione quanto più vicina possibile a quella ottenibile con la tecnica di campionamento casuale. Di conseguenza ci si è assicurati che i centri fossero: eterogenei, rappresentativi di tutti i possibili profili dei migranti; esaustivi, completi rispetto alle informazioni fornite per ciascuna nazionalità; omogenei rispetto alla tipologia di centri selezionati in ciascuna area.

Infine, il numero totale delle interviste da compiere (1.200 interviste validate) è stato ripartito per ciascuna nazionalità in ogni centro, applicando una procedura di ponderazione proporzionale alla loro importanza (peso), considerando anche i dati concernenti la distribuzione per genere della popolazione.

Tavola 135 - Tipologia dei centri

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

Struttura del questionario e somministrazione delle interviste

Il questionario era composto da 72 domande a risposta chiusa e da una sezione per la raccolta delle informazioni anagrafiche, garantendo l'anonimato del rispondente. È stato somministrato a un campione di 1.215 migranti bancarizzati e non, appartenenti a dieci nazionalità e presenti nelle tre aree urbane sopra menzionate, attraverso interviste *face-to-face* realizzate da intervistatori selezionati e formati dal CeSPI. La prospettiva d'analisi di questa rilevazione è stata molto ampia, basata su tre principali filoni di ricerca:

²⁴⁵ G.C. Blangiardo (1996). "Il campionamento per centri o ambienti di aggregazione nelle indagini sulla presenza straniera". In: Atti in onore di G. Landenna, Milano: Giuffrè, pp. 14-30.

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

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

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

Selezione degli intervistatori, realizzazione delle interviste e creazione della banca dati

Nel mese di novembre sono stati pubblicati i bandi per la selezione degli intervistatori delle tre città (Milano, Roma e Napoli) e del coordinatore per la città di Napoli.

Tramite la comparazione dei CV ricevuti sono stati selezionati:

- 30 intervistatori per la città di Roma
- cinque intervistatori per la città di Napoli
- un coordinatore per la città di Napoli
- 30 intervistatori per la città di Milano

Per quanto riguarda il coordinamento degli intervistatori nella città di Milano ci si è avvalsi della collaborazione, già sperimentata, con l'organizzazione IPSIA delle ACLI, mentre per la città di Roma il ruolo è stato assunto da una ricercatrice CeSPI, coinvolta nel progetto Osservatorio, in modo che oltre al coordinamento degli intervistatori di Roma potesse anche monitorare e garantire la supervisione e la coerenza dell'azione in tutte le tre città.

Le interviste sono iniziate contemporaneamente nelle tre città il 1° dicembre 2014. Precedentemente, erano stati organizzati tre incontri formativi rivolti agli intervistatori, in cui sono stati realizzati: una lettura partecipata del questionario, la spiegazione del campione e le modalità di costruzione della base dati. Per facilitare la comprensione del questionario e il lavoro dei coordinatori e degli intervistatori è stato creato un mini sito riservato ai soli intervistatori in cui sono stati inseriti: i materiali (base dati, questionario, lettera di presentazione), il campione aggiornato con le interviste disponibili, le domande frequenti.

Questionario, base dati e lista centri Ultimo aggiornamento: 27 gen 2015, 08:15

Intervista.cespi@gmail.com ▾

CeSPI
Centro Studi di Politica Internazionale

Osservatorio nazionale sull'inclusione finanziaria dei migranti

Carica nel sito

Presentazione

Navigazione

- Questionario, base dati e lista centri**
- Campione su Roma
- FAQ Questionario
- Presentazione
- Questionario e Base dati
- Mappa del sito

Questionario, base dati e lista centri

Carica nel sito

Carica nel sito

	Base dati 2014.xlsx (30k)	laura squintani, 02 dic 2014, 01:50	v.1	
	COMPILAZIONE CORRETA DELLA BASE DATI.pdf (232k)	laura squintani, 27 gen 2015, 08:15	v.1	
	Intervista_19_11_14_def.pdf (209k)	Laura Squintani, 01 dic 2014, 07:09	v.1	
	Lista centri.ROMA.xlsx (12k)	laura squintani, 02 dic 2014, 08:41	v.1	
	Presentazione per interviste.pdf (452k)	laura squintani, 12 gen 2015, 00:58	v.1	

FAQ Questionario Ultimo aggiornamento: 04 dic 2014, 03:00

Intervista.cespi@gmail.com ▾

CeSPI
Centro Studi di Politica Internazionale

Osservatorio nazionale sull'inclusione finanziaria dei migranti

Carica nel sito

Presentazione

Navigazione

- Questionario, base dati e lista centri**
- Campione su Roma
- FAQ Questionario**
- Presentazione
- Questionario e Base dati
- Mappa del sito

FAQ Questionario

Regole generali per la compilazione del questionario:

1. Ad ogni risposta affermativa corrisponde il **numero 1**.
2. In quasi tutte le domande (**esclusa la 70**) in cui bisogna inserire una scala di preferenze (29, 38, 64) il numero **1 corrisponde al più significativo e il 3 o il 4 al meno significativo**,
3. Nelle domande con doppia o tripla scelta (24, 41, 42, 47, 48, 55, 57, 58, 62, 65, 67, 68, 72) si deve inserire il numero **1= sì, 0= no**, e non inserire nulla nel caso l'intervistato non risponda o non sappia **niente= non lo so, non risponde, etc.**
4. Ogni questionario in prima pagina deve avere il vostro **cognome, il numero dell'intervista, il luogo in cui è stata svolta**.
5. Il questionario va somministrato unicamente a **uomini e donne migranti, maggiorenni e con regolare permesso di soggiorno**. Le nazionalità indicate sul questionario sono le unica che vanno indagate. (Bangladesh, Cina, Ecuador, Egitto, Filippine, Marocco, Perù, Romania, Senegal, Ucraina).
6. Le interviste sono rigorosamente **anonime e non hanno nessun scopo commerciale**. Vi pregherei di ricordarlo e specificarlo bene a inizio questionario.

Le interviste sono state assegnate settimanalmente dal coordinatore, sulla base della struttura di campionamento assegnata. Gli intervistatori compilavano un questionario cartaceo che è stato successivamente inserito in una base dati Excel. Rispetto all'esperienza del 2012, gli intervistatori hanno potuto relazionarsi maggiormente con associazioni, ambasciate, consolati dando così visibilità al progetto.

In due mesi sono stati intervistati 1.215 migranti: 551 a Milano, 555 a Roma e 109 a Napoli. La verifica della validità delle interviste è avvenuta, dapprima, attraverso la scelta casuale di 20 questionari cartacei per città, per verificare l'esattezza dell'inserimento dati e, in un secondo momento, attraverso la comparazione di alcune domande e risposte "di controllo" che permettevano di verificare la coerenza interna e la veridicità delle interviste.

Allegato 1 – Elenco esperti Made in Italy intervistati in profondità

Nome	Ente di appartenenza
Prof. Alessandro Arrighetti	Università di Parma
Prof. Andrea Lasagni	Università di Parma
Ric. Daniela Bolzani	Università di Bologna
Marco Wong	Presidente Associna
Claudio Capezzuoli	Responsabile Cna world

Allegato 2 - Soggetti coinvolti negli incontri dei laboratori territoriali di Roma e Milano

Elenco Enti che hanno aderito ai Laboratori Territoriali di Roma e Milano

MILANO	ROMA
Milano Città Metropolitana (Assessorato industria PMI, artigianato, commercio, formazione professionale e lavoro)	Regione Lazio - Direzione Regionale Politiche Sociali
Comune di Milano - Assessorato alle Politiche Sociali e Cultura della Salute	Roma Città Metropolitana - Assessorato alle Politiche Sociali
Formaper, Camera di Commercio di Milano	Roma Capitale – Assessorato Roma Produttiva
Associazione Bancaria Italiana – Ufficio Responsabilità Sociale d’Impresa	Camera di Commercio di Roma
Commissione Regionale ABI Lombardia	Confcooperative Lazio
ANIA	Associazione Bancaria Italiana – Ufficio Responsabilità Sociale d’Impresa
Assofin	Commissione Regionale ABI Lazio
PerMicro	ANIA
CISL Milano	Assofin
CGIL Milano	PerMicro
ACLI	CGIL – Ufficio Immigrazione
IPSIA	IRES
Banca d’Italia – Divisione Analisi e Ricerca Economica e Territoriale della B.I. di Milano	IPSIA
ANIPS Associazione Nazionale Imprenditori Professionisti Stranieri (segretario)	Consiglio Territoriale Lazio Migrazione
ANOLF	Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali
Consiglio Territoriale Immigrazione Milano	CNA World
Federconsumatori	

PROGETTO COFINANZIATO DA



UNIONE EUROPEA

Fondo Europeo per l'Integrazione di cittadini di Paesi Terzi



MINISTERO
DELL'INTERNO

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).

CeSPI

Centro Studi di Politica Internazionale