



Centro Studi
di Politica
Internazionale

CeSPI



**OSSERVATORIO NAZIONALE
SULL'INCLUSIONE FINANZIARIA
DEI MIGRANTI
V RAPPORTO - 2016**

PROGETTO COFINANZIATO DA



UNIONE EUROPEA

FONDO ASILO, MIGRAZIONE E INTEGRAZIONE (FAMI) 2014-2020



MINISTERO
DELL'INTERNO

**A cura di: Daniele Frigeri
Direttore CeSPI**

progetto cofinanziato da



UNIONE EUROPEA

FONDO ASILO, MIGRAZIONE E INTEGRAZIONE (FAMI)

2014-2020

Obiettivo Specifico 2. Integrazione / Migrazione legale

*Obiettivo Nazionale 3. Capacity building - Scambio di
buone Pratiche*



Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia

Quinto Rapporto - 2016



Osservatorio Nazionale
sull'Inclusione Finanziaria
dei Migranti

realizzato dal



A cura di

Daniele Frigeri, Direttore CeSPI

L'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti costituisce un'esperienza unica in Italia e in Europa, che offre un'analisi e un 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 Asilo, Migrazione e Integrazione) 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), Andrea Stocchiero e Sebastiano Ceschi (Analisi Imprenditoria Immigrata), CRIF, Marina De Angelis (approfondimenti imprenditoria immigrata).

Hanno inoltre collaborato Barbara De Benedictis, Vittoria Antonelli, Emanuela di Belardino –CeSPI, Luca Piazzini - ACLI, 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: **osservatorioinclusioneфинanziaria@cespi.it**

Indice

INDICE	5
1. UN PROCESSO IN CONTINUA EVOLUZIONE	9
2. L'INCLUSIONE FINANZIARIA DEI CITTADINI IMMIGRATI	13
2.1 QUADRO DI SINTESI	13
2.2 I PRINCIPALI INDICATORI DI INCLUSIONE FINANZIARIA	14
<i>La bancarizzazione</i>	14
<i>La componente territoriale</i>	16
2.3 INDICATORI DI INCLUSIONE FINANZIARIA DEI MIGRANTI, SEGMENTO FAMIGLIE CONSUMATRICI	16
<i>La bancarizzazione</i>	16
<i>L'accesso al credito</i>	18
<i>Il grado di utilizzo dei prodotti finanziari</i>	20
2.4 IL CREDITO AL CONSUMO	22
3. L'IMPRENDITORIA A TITOLARITÀ NON ITALIANA IN ITALIA	29
3.1 AZIENDE A TITOLARITÀ NON ITALIANA VS. COMUNITÀ RESIDENTI IN ITALIA	32
3.2 NATURA GIURIDICA	33
3.3 AREA GEOGRAFICA	33
3.4 SETTORE MERCEOLOGICO	34
3.5 FOCUS SUI 2 SETTORI MACROECONOMICI PIÙ RAPPRESENTATIVI	35
<i>Settore Edilizia</i>	35
<i>Settore Commercio al dettaglio</i>	36
3.6 FOCUS SULLE 4 COMUNITÀ CON MAGGIORE PRESENZA	37
<i>Cina</i>	37
<i>Marocco</i>	37
<i>Romania</i>	37
<i>Albania</i>	38
3.7 DIMENSIONE PER NUMERO DIPENDENTI	38
3.8 DATA DI COSTITUZIONE	38
3.9 PRESENZA FEMMINILE	39
3.9 L'IMPRENDITORIA A TITOLARITÀ IMMIGRATA E IL SISTEMA FINANZIARIO	40
APPROFONDIMENTO: IL MICROCREDITO	47
4. LE DETERMINANTI DELL'IMPRENDITORIA A TITOLARITÀ IMMIGRATA	49
4.1 INTRODUZIONE E ANALISI DELLA LETTERATURA DI RIFERIMENTO	49
4.2 METODOLOGIA	51
4.3 RISULTATI E CONCLUSIONI	52

5. LE RIMESSE	55
5.1 I COSTI DI INVIO DELLE RIMESSE	59
NOTE METODOLOGICHE	63
ANALISI LATO OFFERTA PRESSO IL SETTORE BANCARIO ITALIANO E BANCOPOSTA	63
ANALISI PRESSO SOCIETÀ DI CREDITO AL CONSUMO ASSOCIATE AD ASSOFIN	64

1. Un processo in continua evoluzione

Alla sua quinta edizione il rapporto Annuale sull’Inclusione Finanziaria dei cittadini immigrati residenti nel nostro paese fornisce un quadro ampio e completo di un processo dinamico che si mostra in continua evoluzione. In questi anni l’Osservatorio ha monitorato e accompagnato operatori finanziari e istituzioni, ma anche i destinatari stessi, i migranti, attraverso un processo complesso, ma che appare sempre più centrale nell’accompagnare e sostenere l’inclusione economica e sociale di una componente sempre più significativa della popolazione italiana (8,3%) e sempre più dinamica dell’economia del nostro Paese.

Gli stessi Sustainable Development Goals (SDGs), 17 obiettivi in materia di eliminazione della povertà, empowerment femminile, cambiamento climatico, inclusione politica ed economica e standard di governance, volti ad orientare l’agenda mondiale per i prossimi 15 anni, tendono a identificare un processo di cambiamento che si fonda su due principi essenziali. Da un lato riaffermano la necessità di perseguire una strategia “universale” per lo sviluppo e dall’altro propongono un nuovo paradigma di sviluppo che si fonda su un approccio integrato dove le varie dimensioni - economiche, sociali ed ambientali - sono considerate in egual misura fondamentali per garantire la sostenibilità di un modello di crescita economica inclusiva e duratura. In questo quadro anche l’inclusione finanziaria viene riconosciuta come strumento per ridurre le disuguaglianze, indicando l’esigenza di sviluppare indicatori in grado di monitorare l’inclusione sociale, economica e politica dei cittadini, favorendo l’adozione di politiche per la promozione di una maggiore eguaglianza. Esiste 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.

Il Rapporto Annuale dell’Osservatorio sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti contiene una serie di indicatori che mostrano un processo di inclusione finanziaria in corso e che ha beneficiato della molteplicità di iniziative poste in essere dal sistema finanziario negli anni passati. L’indice di bancarizzazione, che misura la percentuale di popolazione immigrata adulta titolare di un conto corrente (presso una banca o BancoPosta) indica una percentuale di “esclusi” dal settore finanziario in costante diminuzione: dal 40% del 2011, oggi è scesa al 25%. Grande diffusione hanno avuto anche le carte con IBAN, strumento più flessibile e meno costoso, anche se non in grado di offrire tutta la gamma di prodotti e servizi bancari che il conto corrente rende disponibile.

Anche le imprese a titolarità immigrata, che rappresentano il 9,4% delle imprese italiane, hanno fatto passi importanti in tema di inclusione finanziaria. Il numero di imprese a titolarità immigrata titolare di un conto corrente presso una banca o BancoPosta è passato dalle 74.200 unità nel 2010 alle 122.500 unità del 2015 con un tasso di crescita medio annuo dell’11%.

Altri indicatori possono essere indicati a dimostrazione di un processo in rapida evoluzione. In primo luogo l'accesso al credito, dove la percentuale di correntisti che ha in essere un credito presso una banca o BancoPosta è passato dal 29% del 2010 al 32,5% del 2015. Ma anche il grado di utilizzo dei diversi prodotti e servizi finanziari, in termini di titolarità, mostra segnali evolutivi importanti.

I dati più interessanti che emergono dalla lettura dei dati in chiave evolutiva, resa possibile dalla banca dati consolidata dall'Osservatorio in questi anni di attività, riguarda la dimensione del risparmio. I dati mostrano un graduale processo di accumulazione del risparmio da parte dei cittadini immigrati in atto, ancora sottovalutato dal settore finanziario, ma che può rappresentare un'opportunità importante. Alcuni indicatori sostengono questa tesi: la percentuale di migranti titolari di un conto corrente che possiedono un servizio di investimento (che comprende: prodotti di accumulo risparmio, pensioni integrative, quote di fondi comuni di investimento e servizi di gestione patrimoniale) è salita dal 12% nel 2011 al 15% nel 2015. Così come la percentuale di correntisti titolari di un'assicurazione è passata dal 24% nel 2011 a quasi il 40% nel 2015.

C'è poi la componente rimesse, che a fronte di volumi complessivi in costante crescita (+4% nel 2015, escludendo le rimesse verso la Cina), fa registrare una contrazione del costo medio¹ dal 7,3% nel settembre 2009 al 5,4% del gennaio 2017, molto vicino all'obiettivo fissato in sede G8 e G20 del 5%.

Un quadro complessivo molto dinamico, con importanti progressi, frutto di una diffusione di una "cultura all'inclusione finanziaria" che è andata diffondendosi in questi anni e da cui trarranno beneficio tutti i cittadini italiani, pur riconoscendo le maggiori vulnerabilità del segmento immigrati.

Una crescita dei principali indicatori di inclusione finanziaria che non va però letta come il punto di arrivo di un processo ormai concluso, con una sostanziale assimilazione della clientela mirante all'interno del più generale segmento "mass market".

Se da un lato infatti la segmentazione generica fra "clienti immigrati" e "clienti italiani" sembra aver perso di significato, in realtà, proprio l'analisi approfondita dei dati e la loro evoluzione nel tempo, fanno emergere esigenze di segmentazione ulteriore e più accurate. Non va poi dimenticato il nesso fra inclusione finanziaria e inclusione economico-sociale che, in modo particolare per i cittadini immigrati, assume una valenza centrale e ancor più importante.

In una possibile schematizzazione delle diverse fasi dell'evoluzione del rapporto fra settore finanziario e cittadini immigrati sono stati attraversati tre livelli diversi. Da una fase che potremmo dire di bancarizzazione "passiva", in cui il settore finanziario si è trovato sostanzialmente impreparato rispetto a questo nuovo segmento di clientela, si è rapidamente passati ad una fase "proattiva", con lo sviluppo di una molteplicità di iniziative di "welcome e migrant banking", con una prima, vera, segmentazione della clientela migrante. Gli anni successivi sono stati caratterizzati da una fase che potremmo definire di "consolidamento", che ha portato ad un rafforzamento del ruolo del settore finanziario nel processo di inclusione dei nuovi cittadini italiani, verso una graduale assimilazione della clientela immigrata bancarizzata a quella media.

I dati sembrano indicare l'ingresso in una **fase nuova** del processo di inclusione finanziaria dei migranti, molto più sfidante della semplice bancarizzazione di base, ma centrale nel sostenere i processi in corso, dove la capacità degli operatori finanziari di cogliere i diversi aspetti e bisogni, attraverso una segmentazione più accurata e la capacità delle istituzioni di sostenere i diversi ambiti coinvolti giocheranno un ruolo determinante. Una fase in cui convivono tre dimensioni diverse dell'inclusione finanziaria:

- i nuovi arrivi e chi è ancora escluso dal sistema finanziario
- chi si trova in una fase avanzata del processo di inclusione, ma mantiene alcune specificità e fragilità
- una fascia intermedia per la quale l'accesso agli strumenti finanziari può accelerare il processo di stabilizzazione nel nostro paese.

In questa fase il settore bancario sta ridefinendo le proprie strategie, consapevole che i bisogni si stanno modificando, ma non avendo ancora chiara la direzione da intraprendere. Si tratta di una fase delicata che, se non opportunamente accompagnata, può provocare l'esclusione dal sistema finanziario di soggetti precedenti

¹ I dati si riferiscono ad un invio di 150€, e ai 14 corridoi monitorati dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti mediante il sito web mandasoldiacasa.it.

temente inclusi (come è avvenuto in Spagna dopo la crisi del 2009), o il trascurare fenomeni importanti e strategici come il processo di accumulazione del risparmio che sta caratterizzando i migranti e che, se adeguatamente sostenuto, potrebbe contribuire a ridurre la vulnerabilità presente e soprattutto futura, e dare nuovo slancio alla loro dinamicità economica. Allo stesso tempo chi non è stato ancora incluso rischia di non trovare strumenti adeguati per una prima inclusione finanziaria, al di là del Conto di Base introdotto dalla Direttiva Europea sui Servizi di Pagamento² (che prevede il diritto al Conto di Base) e che in Italia era stato precedentemente creato con un accordo fra operatori e istituzioni.

L'Osservatorio, attraverso il suo continuo monitoraggio, l'esperienza e la rete dei diversi stakeholder coinvolti, acquisite in oltre cinque anni di attività, può accompagnare questa fase, rilevandone punti di forza e di debolezza e continuando a sostenere il processo.

² Direttiva Europea *On the comparability of fees related to payment accounts, payment accounts switching and access to payment accounts with basic features* (Aprile 2014).

2. L'inclusione finanziaria dei cittadini immigrati

2.1 Quadro di sintesi

Il quadro fornisce una sintesi dell'evoluzione del fenomeno dell'inclusione finanziaria dei cittadini immigrati residenti in Italia al 30 dicembre 2015, basato sui dati che gli operatori finanziari forniscono all'Osservatorio su base annuale (*Tavola 1*) con riferimento a 21 nazionalità che, complessivamente, rappresentano l'88% degli immigrati³ residenti in Italia al 1 gennaio 2016.

Tavola 1 - Dati di sintesi Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti anni 2010 - 2015						
Rappresentatività del campione di banche lato offerta⁴						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Impieghi	n.d.	74%	73%	77%	70%	79%
Sportelli	n.d.	62%	62%	71%	56%	58%
Rappresentatività del campione immigrati						
21 nazionalità considerate, pari all'88% del totale immigrati (non OCSE) residenti in Italia al 1 gennaio 2016						
Sintesi dei dati	2010	2011	2012	2013	2014	2015
(banche + BancoPosta)						
Numero c/c intestati a clienti immigrati	1.782.426	1.921.899	2.366.363	2.433.068	2.396.258	2.516.030
Segmento consumer	1.709.370	1.837.945	2.264.511	2.328.272	2.286.568	2.393.535
Segmento small business	74.237	83.954	101.852	104.797	109.065	122.494
Indice di bancarizzazione	61,2%	72,4%	83,0%	75,0%	72,9%	73,1%
Numero carte con IBAN	n.d.	308.909	398.393	503.014	521.994	745.804
(banche + BancoPosta)						

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

³ 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*.

⁴ Al campione di banche va sommato BancoPosta che contribuisce all'indagine fornendo i propri dati.

Il campione di operatori finanziari oggetto dell'analisi ha coinvolto BancoPosta e un gruppo di banche che rappresentano il 79% del totale impieghi e il 58% del numero totale di sportelli di sistema, includendo i principali gruppi bancari e un sottocampione di oltre 149 Banche di Credito Cooperativo (grazie alla collaborazione di Federcasse), assicurando una distribuzione territoriale omogenea sia in termini di sportelli che di dimensioni degli operatori.

I dati, elaborati sulla base di un'inferenza statistica, basata sul numero di sportelli del settore bancario, forniscono un dato aggregato rappresentativo del quadro nazionale.

La pluriennalità delle attività dell'Osservatorio e l'uniformità della metodologia sviluppata, consentono 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**.

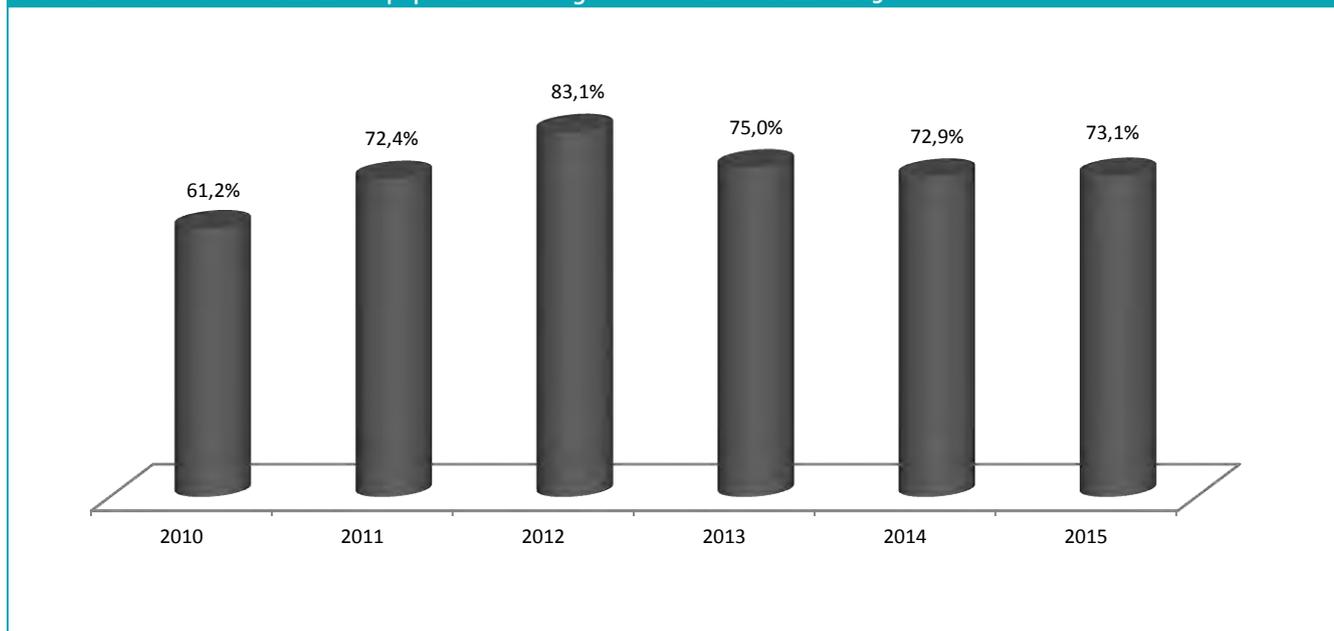
2.2 I principali indicatori di inclusione finanziaria

La bancarizzazione

I dati mostrano un processo di bancarizzazione in costante evoluzione misurabile attraverso quattro indicatori distinti.

- **Tasso di bancarizzazione:** un indicatore sintetico che misura la percentuale di adulti residenti, appartenenti alle 21 nazionalità selezionate, titolari di un conto corrente *consumer*⁵ presso le banche e BancoPosta.

Grafico 1 – Indice di bancarizzazione popolazione immigrata – evoluzione 2010 - 2015



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Consente di fornire un quadro del fenomeno nel suo complesso, definendo un livello di bancarizzazione in senso stretto, misurato dalla titolarità di un conto corrente in quanto punto di accesso per un utilizzo pieno degli strumenti bancari nel loro complesso e quindi propedeutico ad un'inclusione finanziaria completa.

Il dato non consente di escludere la multi-titolarità di un conto presso istituti diversi da parte dello stesso individuo (gruppi bancari diversi o fra una banca e BancoPosta). Una stima basata su un campione rappresentativo di immigrati realizzata dall'Osservatorio nel 2014⁶, individua una percentuale del 4,7% di cittadini immi-

⁵ 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.

⁶ Si veda a tal proposito il *III Rapporto dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, 2014* disponibile sul sito web migrantiefinanza.it.

grati titolari di più conti correnti in banche diverse. Anche alla luce di una correzione al ribasso di questa grandezza, l'indice di bancarizzazione tende comunque a collocarsi su livelli elevati e all'interno di un processo di graduale ampliamento.

- **Tasso di anzianità** del rapporto fra banca e cliente immigrato: misura la percentuale di conti correnti con più di 5 anni presso la stessa istituzione. L'indicatore fa riferimento al segmento famiglie consumatrici e ad un sottocampione omogeneo di banche (stabile dal 2010) che rappresentano il 70% del totale impieghi del settore bancario e BancoPosta. Il tasso di anzianità è significativo in termini di inclusione finanziaria in quanto:

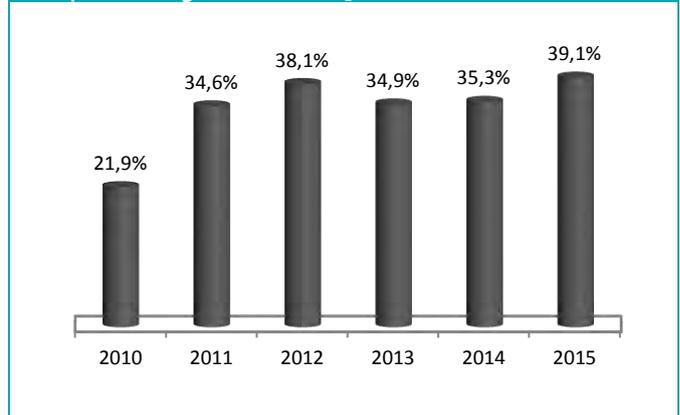
- indice di fidelizzazione e stabilità del rapporto
- si traduce in maggiore informazione finanziaria del cliente (storia finanziaria e creditizia) e quindi in maggiori possibilità di accesso a prodotti e servizi più evoluti.

La comparazione dei dati su base annuale evidenzia un'evoluzione positiva dell'indicatore, anche considerando la rapidità con cui è avvenuto il processo di bancarizzazione dei cittadini immigrati 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 mostra di essere proattiva e informata.

- **Numero di titolari di carte con IBAN** che non sono contestualmente titolari di un conto corrente presso lo stesso istituto. La carta con IBAN rappresenta un'innovazione significativa in tema di inclusione finanziaria, in quanto consente un'operatività ampia e in continua evoluzione, anche se non completa come il conto corrente ordinario. Per le sue caratteristiche si presta ad essere uno strumento di primo accesso al sistema finanziario e quindi di inclusione finanziaria. Il Grafico 3 mostra il dato complessivo a livello nazionale⁷ e evidenzia una diffusione in costante evoluzione negli anni di questo strumento, con un tasso di crescita medio annuo del 25% nel periodo 2011-2015 e una crescita del 43% nell'ultimo anno. Con oltre 745.000 carte attive, l'incidenza delle carte con IBAN sulla popolazione immigrata adulta ha raggiunto il 23% nel 2015, rispetto al 17% nel 2014.

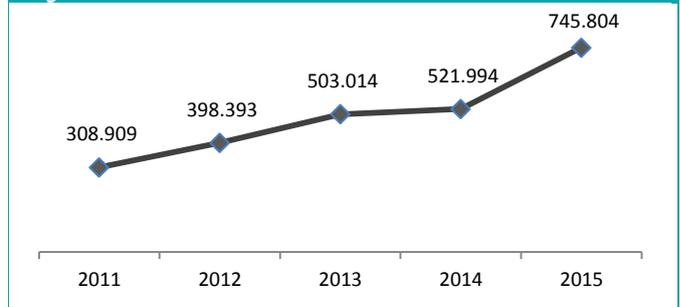
- Il **saldo netto fra conti correnti aperti e conti correnti chiusi** relativo ad un campione omogeneo di banche (che rappresentano il 70% del totale impieghi del settore bancario e il 51% degli sportelli) e BancoPosta, evidenzia un valore positivo di 63.630 conti correnti, segno di un processo che prosegue, pur se a ritmi inferiori.

Grafico 2 – Percentuale c/c intestati a immigrati con più di 5 anni – campione omogeneo 2010-2015



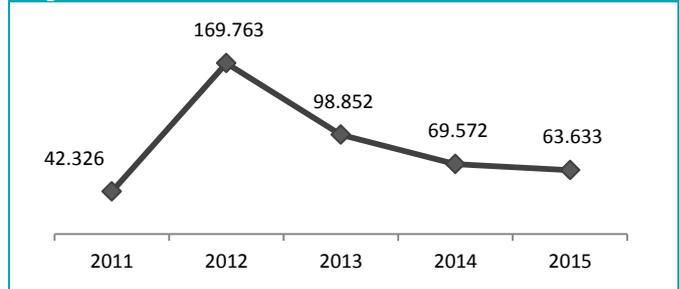
Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Grafico 3 – Numero immigrati intestatari carte con IBAN - 2011-2015



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Grafico 4 – Saldo netto conti correnti aperti-conti chiusi 2011-2015



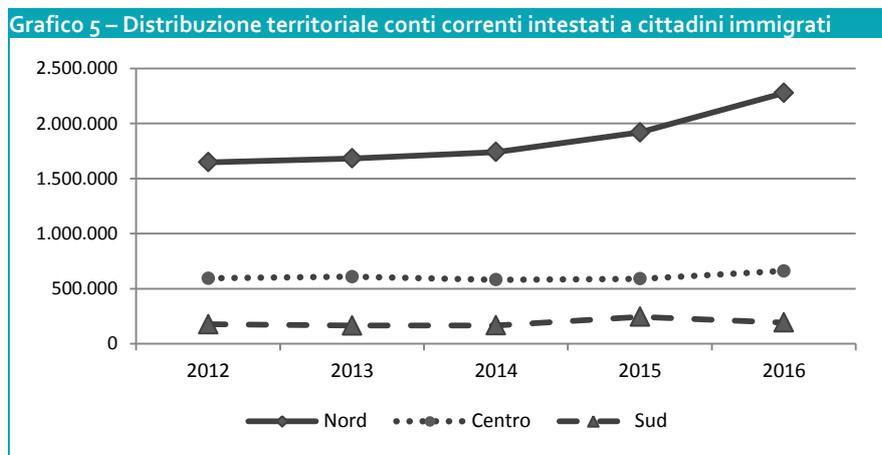
Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

⁷ Il dato aggregato, di sistema, viene calcolato sulla base di un'inferenza sul numero di sportelli, include le carte con IBAN emesse dal settore bancario e la carta PostePay Evolution emessa da BancoPosta.

La componente territoriale

Come l'analisi econometrica condotta nel 2013 ha evidenziato⁸, 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 utili elementi all'analisi del fenomeno, al fine di individuare possibili linee di policy a sostegno del processo.

Il *Grafico 5* mostra la distribuzione territoriale dei conti correnti complessivi intestati a cittadini immigrati (segmento *famiglie consumatrici* e segmento *small business*). Il dato mostra un processo di bancarizzazione trainato dalle regioni del Nord Italia, che fanno segnare la crescita maggiore. Concorrono a determinare il fenomeno una molteplicità di fattori: la diversa distribuzione della popolazione immigrata sul territorio, la diversa natura della migrazione stessa (con una prevalenza del lavoro stagionale e sommerso nel Sud Italia), ma anche delle diverse condizioni socio-economiche dei diversi territori.



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Mentre nelle regioni del Centro Italia il processo di inclusione finanziaria evolve positivamente, facendo registrare una crescita del 12% (fra il 2014 e il 2015) nel numero dei conti correnti intestati a cittadini immigrati, le regioni del Sud sembrano indicare un'inversione di tendenza, con un calo nel numero di intestatari di conti correnti pari al 21%.

Pur facendo riferimento esclusivamente al campione omogeneo di banche e BancoPosta e non ad un dato complessivo di sistema, è interessante notare come le due Città Metropolitane di Roma e Milano pesino complessivamente per il 16% sul totale clienti immigrati delle banche del campione (segmento famiglie consumatrici). Dato che evidenzia la rilevanza delle due grandi città rispetto al fenomeno dell'inclusione economica e finanziaria dei cittadini immigrati. In entrambe le Città Metropolitane si evidenzia una crescita del numero di conti correnti intestati a cittadini immigrati, più pronunciata a Milano (+9% rispetto al 2014), più contenuta a Roma (+1% rispetto al 2014).

2.3 Indicatori di inclusione finanziaria dei migranti, segmento famiglie consumatrici

Le analisi contenute in questo capitolo fanno riferimento al solo un sottocampione omogeneo negli anni, composto da Gruppi Bancari che rappresentano il 70% degli impieghi e il 51% del numero di sportelli di sistema e da BancoPosta.

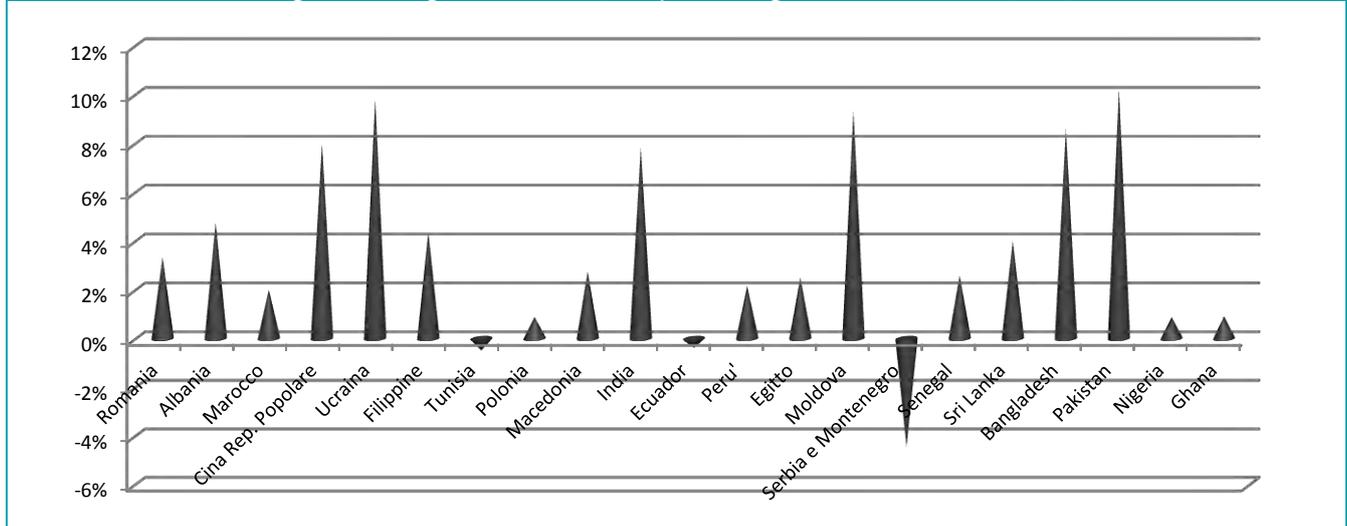
La bancarizzazione

A fronte di un incremento di 4 punti percentuali nel numero di conti correnti "consumer" intestati a cittadini immigrati all'interno del sottocampione, il confronto fra il 2014 e il 2015 mostra alcune differenziazioni importanti fra le collettività (*Grafico 6*). Spiccano in modo particolare le nazionalità asiatiche, con il Pakistan che registra un incremento nel numero di conti correnti del 10%, seguito da Bangladesh, India e Cina con tassi di crescita prossimi o superiori all'8%. Significativa anche la crescita delle due comunità dell'Est Europa, Ucraina e

⁸ Si veda a questo proposito "Un modello di stima delle determinanti del grado di bancarizzazione dei migranti in Italia" contenuto nel secondo Rapporto dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione finanziaria dei Migranti, 2013.

Moldavia (per entrambe l'incremento nel numero di conti correnti è superiore al 9%), indice di un processo integrazione che sta coinvolgendo anche queste due comunità prevalentemente femminili. Tre le variazioni negative: Tunisia e Ecuador non raggiungono il mezzo punto percentuale (anche se per il secondo anno consecutivo, per entrambe le collettività), più consistente per quanto riguarda Serbia e Montenegro, con una riduzione del numero di conti correnti intestati a cittadini di questa nazionalità pari al 4%.

Grafico 6 – Conti correnti segmento famiglie consumatrici, campione omogeneo – variazione 2014-2015



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

La Tavola 2 riassume i principali indicatori da cui è possibile evidenziare alcune caratterizzazioni che contraddistinguono l'evoluzione del fenomeno. Emerge 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 2 – Segmento famiglie consumatrici clientela immigrata – dati di sintesi – campione omogeneo di banche + BancoPosta

	2011	2012	2013	2014	2015
Numero c/c consumer	1.208.493	1.405.527	1.512.644	1.583.818	1.649.763
% c/c con più di 5 anni	34,6%	38,1%	34,9%	35,3%	39,1%
% c/c cointestati	25,6%	26,15%	18,3%	18,3%	17,7%
Saldo netto (c/c aperti - c/c chiusi)		169.763	107.117	71.174	65.945

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

In primo luogo i dati evidenziano un incremento costante nel numero dei conti correnti intestati a cittadini delle 21 nazionalità indagate che crescono, nel periodo 2011-2015, ad un tasso medio annuo dell'8%. Un processo di bancarizzazione che prosegue a ritmi sostenuti, anche se l'andamento del saldo netto, ossia la differenza fra conti aperti e conti chiusi nell'anno, pur rimanendo su valori significativamente positivi (quasi 66.000 nuovi conti netti fra il 2014 e il 2015), fa segnare un graduale rallentamento. Si tratta di un dato che va letto sia rispetto alla generale contrazione nei flussi di ingresso nel nostro paese e alla prevalenza dei ricongiungimenti familiari e sia rispetto ad una bancarizzazione già avvenuta negli anni passati.

Altri due indicatori integrano il quadro evolutivo, fornendo indicazioni ulteriori e diverse: la percentuale di conti correnti che sono cointestati a due cittadini immigrati⁹ e la percentuale di conti con un'anzianità superiore ai 5 anni. La cointestazione, pratica molto diffusa fra i correntisti italiani (pari al 21% secondo i dati forniti dall'Eurobarometer¹⁰), tende a ridursi, nel tempo, per la clientela immigrata, passando dal 26% nel 2012 al 18% del 2015. Tale riduzione potrebbe essere dovuta ad un minor ricorso a questa pratica da parte dei nuovi correntisti, oppure all'apertura di un conto corrente da parte dei precedenti cointestatari (es. il coniuge). In tal 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.

⁹ La metodologia di rilevazione ha permesso di evitare possibili sovrapposizioni fra individui che risultassero contemporaneamente cointestari di un conto e intestatari di un secondo conto presso lo stesso istituto.

¹⁰ Special Eurobarometer 373, retail Financial Services Report, aprile 2012.

Infine il tasso di anzianità dei conti correnti intestati a cittadini immigrati, misurato dalla percentuale di conti con più di 5 anni, segnala un ulteriore incremento, evidenziando una quota significativa di clientela (oltre un terzo) che è stata fidelizzata.

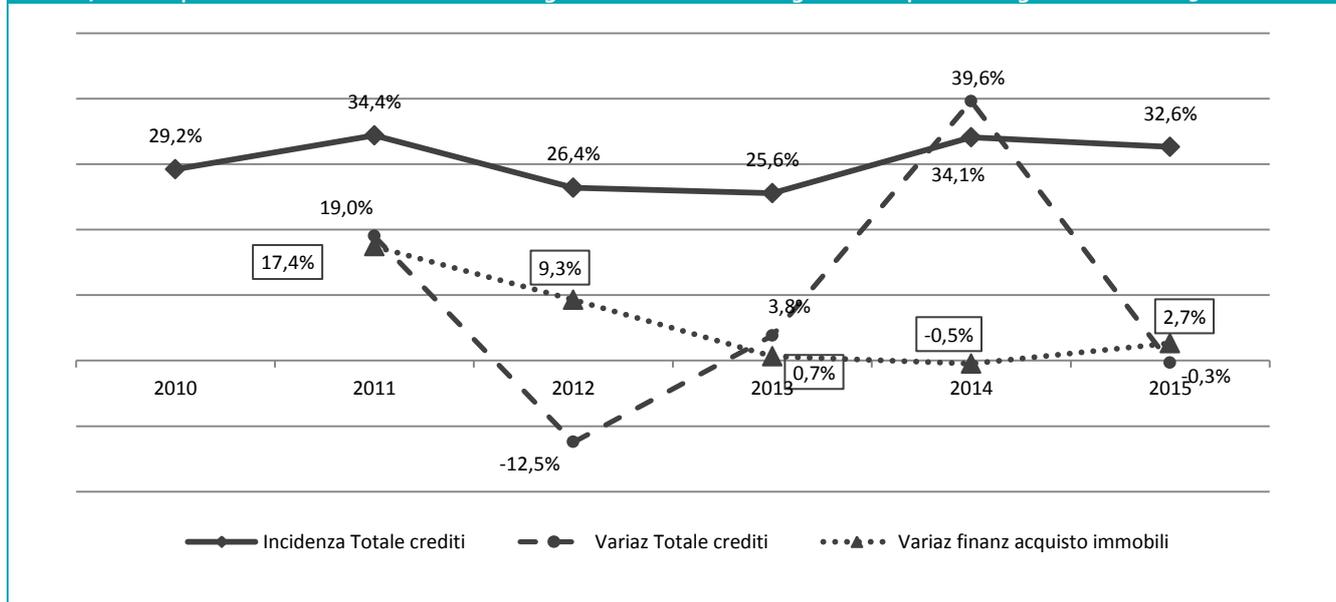
L'accesso al credito

L'accesso al credito costituisce un importante indicatore di inclusione finanziaria che ha un legame diretto con il processo di inclusione economica e sociale. 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 consolidato 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 sottocampione omogeneo è possibile analizzare l'evoluzione di tre indicatori significativi relativi all'accesso al credito:

- l'incidenza del credito (indipendentemente dalle diverse forme tecniche rilevate) calcolato come rapporto fra il numero di crediti in essere e il numero di conti correnti intestati a cittadini delle 21 nazionalità rilevate. Indica il numero di titolari di conto corrente che possiedono un credito presso lo stesso istituto
- 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

Grafico 7 – Principali variabili di accesso al credito segmento consumer immigrati – campione omogeneo -2010-2015



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

L'andamento delle tre curve (Grafico 7) mostra le tendenze in atto e contribuisce ad evidenziare l'evoluzione del fenomeno e il comportamento della clientela immigrata.

L'incidenza evidenzia che fra il 2010 e il 2015 c'è stato un effettivo miglioramento nelle condizioni di accesso al credito da parte di cittadini immigrati, passando dal 29% del 2010 al 33% del 2015. Un dato che sembra aver assorbito gli effetti della crisi trascorsa, che ha naturalmente avuto un effetto anche su questo versante, con un effetto significativo a partire dal 2011. La ridotta capacità reddituale, la maggiore precarietà lavorativa, se non la 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). Si tratta comunque di un dato che lascia spazio ad una riflessione più ampia su quali strumenti e strategie possano essere messe in campo per facilitare l'accesso al credito da parte di categorie più vulnerabili come gli immigrati.

Un andamento che trova conferma anche rispetto alla variazione percentuale su base annua dei crediti concessi a cittadini immigrati che vede un picco negativo (-12,5%) fra il 2011 e il 2012 e un corrispondente picco positivo (+40%) fra il 2013 e il 2014. Il 2015 sembra mostrare una sostanziale stabilizzazione del mercato, con un lievissima flessione.

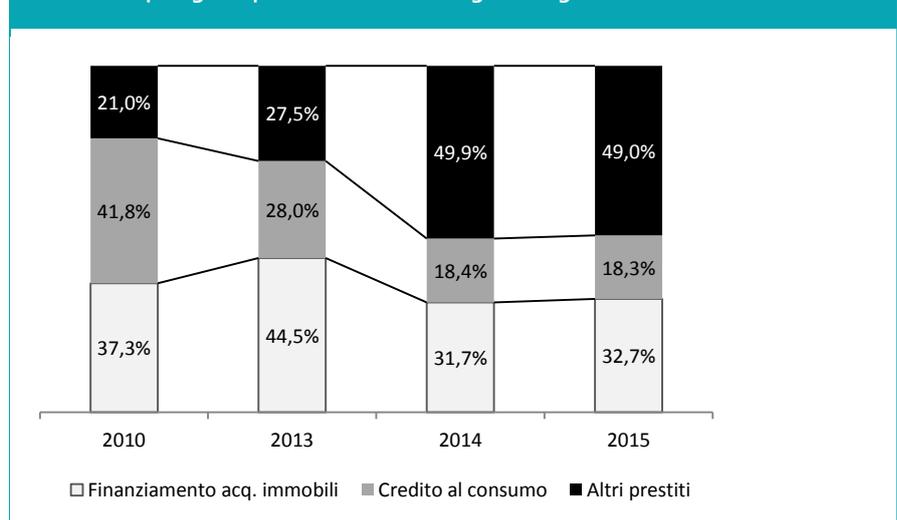
Particolarmente interessante appare l'andamento del terzo indicatore che mostra la variazione percentuale dello stock di crediti per l'acquisto di un'abitazione intestati a correntisti immigrati. La curva segue un andamento coerente con il quadro precedentemente descritto, ma con due caratterizzazioni. Presenta un andamento meno spigoloso, senza picchi particolarmente significativi e non assume mai, per tutto il periodo della rilevazione, un valore negativo (ad esclusione di un -0,5% fra il 2013 e il 2014). Questa forma di credito, legata all'acquisto di un'abitazione in Italia, ha continuato cioè a diffondersi anche in presenza della crisi, pur se ridimensionando i tassi di crescita. Una dinamica che possiede due risvolti significativi. Da un lato 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.

In termini di incidenza questa forma tecnica rileva il valore maggiore: un correntista immigrato su dieci è titolare di un mutuo presso una banca o BancoPosta (11%), a conferma della centralità di questo strumento nel rapporto con il sistema finanziario in tema di accesso al credito. Va tenuto conto, nella lettura del dato, l'effetto della duration media più elevata del mutuo, rispetto ad altre forme tecniche, che porta con sé un effetto accumulo rispetto a posizioni anche meno recenti.

Un dettaglio del credito concesso ai cittadini immigrati, per le tre macro-tipologie rilevate dal questionario mostra l'evoluzione del peso delle diverse forme tecniche di finanziamento¹¹ per numero di intestatari (Grafico 8). Il finanziamento per l'acquisto di abitazioni ha visto in parte ridurre il proprio peso relativo, pur continuando a rappresentare circa un terzo dei crediti intestati a correntisti immigrati.

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. Questa componente più che raddoppia fra il 2010 e il 2015, raggiungendo quasi la metà dei prestiti in corso. Il fenomeno è certamente interpretabile alla luce della crisi economica che ha richiesto, soprattutto per i soggetti economicamente e finanziariamente più fragili, forme creditizie semplici e flessibili, di importi modesti, per far fronte ad esigenze temporanee. Le analisi sul campo evidenziano anche la pratica del ricorso al prestito informale per l'avvio di piccole attività im-

Grafico 8 – Tipologia di prestiti a clienti immigrati. Segmento consumer



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

¹¹ La categoria "Altri Prestiti" comprende: i prestiti personali, gli scoperti di conto corrente, la cessione del quinto e il credito revolving.

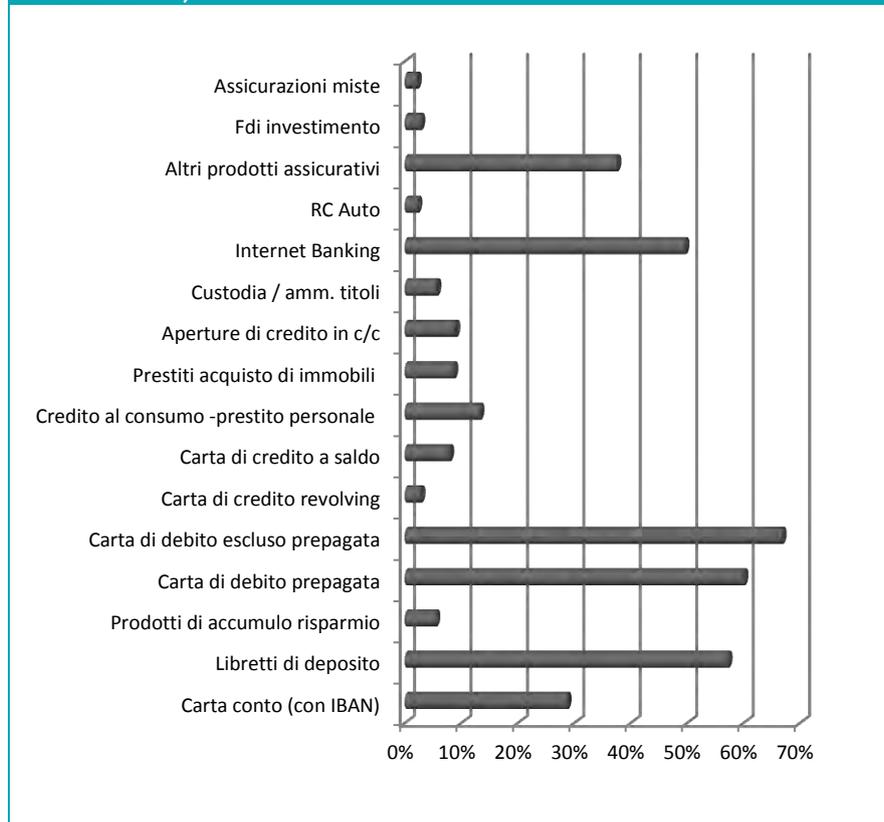
prenditoriali o ancora al fine di assicurare un flusso costante di risorse alle famiglie nel paese di origine (comportamenti che i focus groups con i migranti hanno confermato ed evidenziato). Pratiche che, se non opportunamente gestite potrebbero portare a situazioni di sovra-indebitamento o comunque in grado di alterare un già precario equilibrio finanziario.

Un ultimo indicatore riguarda la qualità dei crediti in essere, misurata attraverso una sezione dedicata del questionario somministrato alle banche che rileva il dato sia sulle posizioni *in bonis* che su quelle in sofferenza¹². La qualità è misurata in termini differenziali rispetto ai dati della clientela media delle banche. Rispetto alle posizioni creditizie in essere, all'interno del campione delle banche rispondenti, emerge una qualità superiore per il segmento migranti relativamente al credito al consumo e alle forme ricomprese sotto la categoria "altri prestiti", con tassi di solvibilità superiori a quelli della clientela media. Permane una situazione di maggiore fragilità rispetto ai prestiti per acquisto di abitazioni dove il differenziale (percentuale crediti *in bonis* riferiti alla clientela immigrata – percentuale crediti *in bonis* della clientela media) assume un valore negativo, anche se in graduale riduzione nell'arco dell'ultimo biennio.

Il grado di utilizzo dei prodotti finanziari

Definendo l'inclusione finanziaria non solo in termini di accesso, ma anche di utilizzo dei prodotti finanziari¹³, 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 dall'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 e sia in termini di redditività e la possibilità di segmentare la clientela per l'operatore finanziario, passano attraverso l'utilizzo di prodotti sempre più evoluti nelle diverse componenti del risparmio, credito e servizi di pagamento.

Grafico 9 - Incidenza possesso prodotti bancari su c/c retail – anno 2015 (banche+BancoPosta)



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

L'Osservatorio ha così individuato nel grado di utilizzo dei diversi prodotti e servizi finanziari, misurato dalla titolarità degli stessi, un indicatore che può essere considerato una utile *proxy* del fenomeno, cercando di indagare la profondità del rapporto fra operatore bancario e cliente immigrato attraverso dati direttamente forniti da banche e BancoPosta.

¹² Definite secondo le indicazioni di Banca d'Italia. *Disciplina sulla Trasparenza*. Luglio 2009.

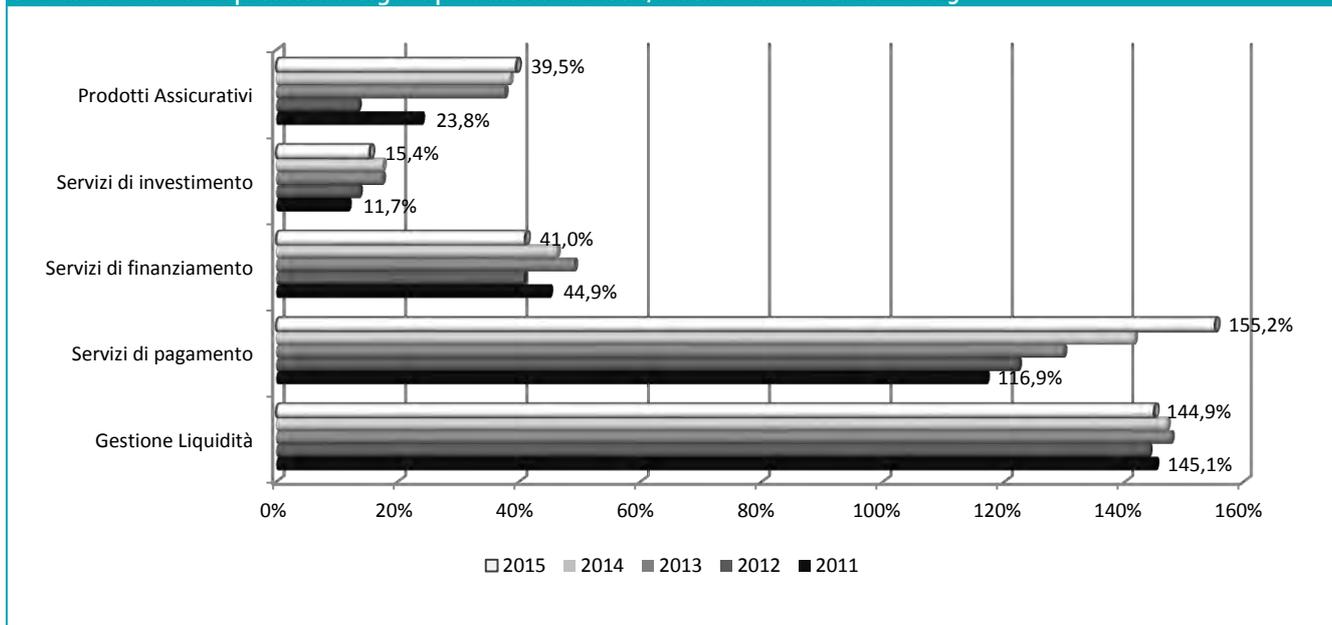
¹³ L'inclusione finanziaria è definita come quel complesso di attività sviluppate per favorire l'accesso e l'utilizzo efficace dei servizi bancari da parte di soggetti e organizzazioni non ancora del tutto integrati nel sistema finanziario ordinario. Tali servizi includono servizi finanziari di credito, 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.migrantiefinanza.it.

Un primo livello di analisi proviene dalla misura dell'incidenza dei diversi prodotti e servizi finanziari rispetto al numero di correntisti al 31 dicembre 2015¹⁴ (*Grafico 9*), 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 (sommando anche le carte con IBAN) che per le carte di debito. I libretti di risparmio (bancari e postali) sono il secondo prodotto più diffuso, dopo la carta di debito, con un'incidenza del 57%. 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.

Rispetto ai bisogni finanziari legati al risparmio e alla sua protezione, il dato relativo all'incidenza degli "altri prodotti assicurativi" diversi dall'RC auto (incluso anche le assicurazioni miste) mostra un'incidenza del 40%, particolarmente significativo. La stabilizzazione porta con sé una maggior consapevolezza e avversione al rischio e un maggior bisogno di protezione. Infine, particolarmente rilevante appare anche l'incidenza dei servizi di *internet banking* che raggiungono il 50% dei correntisti (uno su due), a conferma di una preferenza verso una multicanalità che consenta flessibilità nell'accesso e nell'utilizzo. Un dato che va però letto insieme al permanere di una centralità degli aspetti relazionali nel rapporto operatore finanziario e clientela immigrata che non può essere trascurato.

L'omogeneità dei dati consente un confronto fra i cinque anni oggetto di rilevazione, particolarmente significativo per evidenziare l'evoluzione dei profili e dei fenomeni. Per facilitare la lettura, i diversi servizi e prodotti sono stati aggregati in cinque macro-categorie (*Grafico 10*), mentre, separatamente, è stata data visibilità allo strumento dell'*internet banking*¹⁵ (*Grafico 11*). Nell'arco temporale preso in considerazione cresce l'incidenza per quattro delle cinque le categorie di prodotti finanziari, indicando un profilo di 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.

Grafico 10 - Incidenza possesso categorie prodotti bancari su c/c retail – confronto 2011-2015



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

I servizi di gestione della liquidità sono stati storicamente la tipologia più diffusa, mentre sono i servizi di pagamento a far registrare la variazione più significativa, passando dal 117% nel 2011 al 155% nel 2015. Ogni correntista immigrato possiede cioè 1,5 prodotti di pagamento.

¹⁴ L'indicatore fa riferimento ai dati forniti dalle banche che hanno risposto al questionario e da BancoPosta

¹⁵ 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.

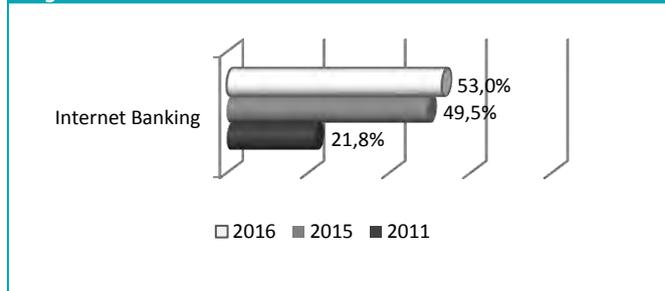
Sempre con riferimento al quinquennio preso in considerazione solo i servizi di finanziamento subiscono una lieve contrazione, fenomeno legato alla crisi e già evidenziato in sede di analisi degli indicatori di accesso al credito.

Il dato più interessante riguarda l'evoluzione dei prodotti e dei servizi legati al processo di accumulazione e protezione del risparmio, comprendendo sia i servizi di investimento che i prodotti assicurativi. I primi incrementano la loro incidenza sui correntisti di 3 punti percentuali. Pur se su base annua si evidenzia una lieve contrazione l'incidenza sui correntisti si colloca al 15%, percentuale non trascurabile. Per le assicurazioni l'incremento nei cinque anni è di 16 punti percentuali. Escludendo l'RC Auto e ricomprendendo cioè le assicurazioni miste, il ramo vita e il ramo danni, l'incidenza dei prodotti assicurativi passa dal 13% del 2011 al 39% del 2015.

A fianco del tradizionale e più semplice libretto di risparmio, i migrati stanno affiancando una pluralità di prodotti finalizzati a consolidare la propria stabilità e proteggersi dai rischi, elementi che sembrerebbero andare nella direzione di rafforzamento del processo di inclusione economica e sociale. Da questo punto di vista sembra quindi emergere l'opportunità di una maggiore attenzione alla componente risparmio rispetto alla clientela immigrata.

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 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*. 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. 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.

Grafico 11 - Incidenza servizi di internet banking su c/c – 2011-2015



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

2.4 Il credito al consumo

Il credito al consumo rappresenta un segmento specifico del più ampio settore dell'industria del credito alle famiglie¹⁶, o del credito al dettaglio. Settore che incorpora tre macro-categorie di forme tecniche distinte¹⁷: 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 assume una valenza particolare in relazione ai temi dell'inclusione sociale e finanziaria in quanto contribuisce a svolgere 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:

¹⁶ "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.

¹⁷ Fonte Banca d'Italia, *Indagine sul credito bancario*.

- **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 opzione /rateali**: 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/pensione**: forma di credito che può essere ottenuto da lavoratori dipendenti, pubblici e privati, sia a tempo indeterminato che determinato, lavoratori atipici e pensionati e viene rimborsato attraverso il pagamento di rate mensili a tasso fisso. A differenza di altre forme di prestito, le rate vengono trattenute direttamente dalla busta paga o dal cedolino pensione nella misura massima di un quinto dello stipendio/pensione, fino ad esaurimento del debito.

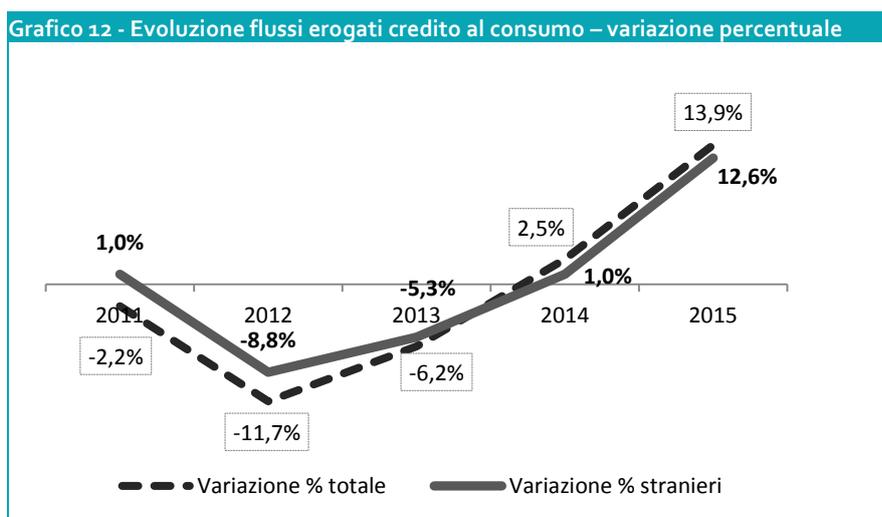
Si tratta quindi di una categoria di crediti molto ampia, in grado di rispondere a bisogni molto differenziati delle famiglie e dei consumatori, legati ad un orizzonte temporale di breve e medio termine. Il credito al consumo, a seconda della tipologia di operatore e di canale distributivo può inoltre caratterizzarsi per un'elevata standardizzazione dei processi e quindi di rapida fruibilità, facilitandone l'accesso. Per queste caratterizzazioni esso rappresenta un primo livello di ingresso 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.

Grazie alla collaborazione pluriennale fra l'Osservatorio e Assofin (Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare che riunisce i principali operatori, bancari e finanziari, del credito alle famiglie) su base annuale viene somministrato alle associate un questionario che consente un monitoraggio dei flussi delle diverse tipologie di credito al consumo verso la popolazione straniera residente (a partire dal 2010), con un dettaglio specifico per le 21 nazionalità oggetto di indagine (a partire dal 2013), che meglio rappresentano il segmento specifico dei "nuovi italiani".

La rappresentatività del campione è molto alta: i dati 2015 fanno riferimento al 92% dei flussi complessivamente erogati dalle Associate Assofin.

Nel 2015 le associate Assofin hanno erogato oltre 2 miliardi di Euro di credito al consumo a cittadini stranieri residenti in Italia per quasi 4 milioni di operazioni.

Un primo sguardo al mercato nel suo complesso (*Grafico 12*) in termini di evoluzione dei flussi erogati fra il 2011 e il 2015 ci permette di evidenziare due aspetti rilevanti. I tassi di crescita su base annua del



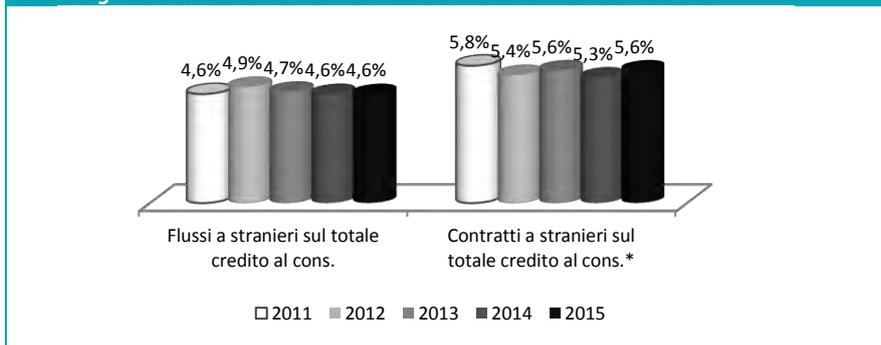
Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Assofin

volume dei flussi erogati mostrano da un lato l'impatto della crisi sul comparto del credito al consumo che dal 2014 mostra una ripresa che nel 2015 si è decisamente consolidata. Dato che trova conferma anche nella va-

riazione del numero dei contratti sottoscritti che crescono del 15,2% a livello di sistema e del 25,6% per il segmento cittadini stranieri.

Un secondo aspetto riguarda l'andamento delle due curve, quella delle variazioni complessive del comparto e quelle relative ai cittadini stranieri¹⁸. Il segmento stranieri mostra tassi di crescita al di sopra della media di mercato fino al 2013, con tassi di crescita ancora positivi nel 2011, quando la crisi aveva già intaccato il comparto del credito al consumo. Dal 2014 le due curve si muovono sostanzialmente insieme con un lieve scarto di un punto percentuale fra il dato aggregato di sistema e il segmento stranieri.

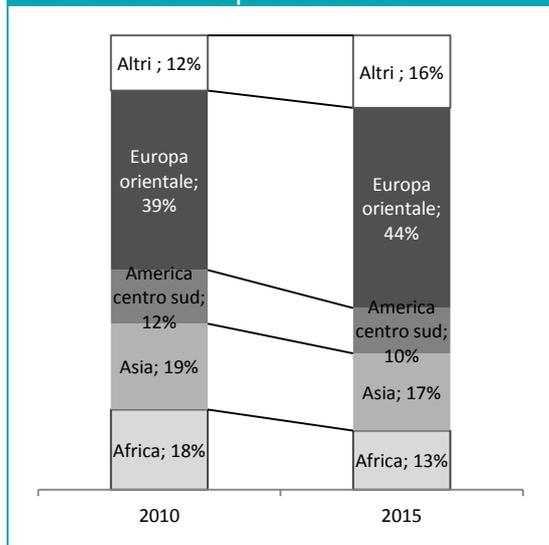
Grafico 13 - Incidenza credito al consumo a stranieri residenti in Italia



Nota: il numero di contratti non comprende le transazioni effettuate con le carte opzione/rateali. Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Assofin

Un'evidenza circa il ruolo che il credito al consumo ha giocato e continua a giocare nel sostegno delle esigenze di consumo dei cittadini immigrati. Un'ulteriore conferma viene dall'analisi dell'incidenza del credito al consumo alla popolazione straniera residente in Italia sul totale (*Grafico 13*). In termini di flussi che di contratti stipulati l'incidenza del credito al consumo sulla popolazione straniera appare sostanzialmente stabile negli anni, indice di una capacità del settore di sostenere questo segmento di popolazione da un punto di vista dell'accesso al credito.

Grafico 14 - Evoluzione flussi erogati credito al consumo – macro-aree di provenienza titolari



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

Uno sguardo in dettaglio alla ripartizione dei flussi erogati per macro-aree di provenienza nel periodo 2010-2015 (*Grafico 14*) mostra un incremento della componente legata all'Europa Orientale (che rappresenta il 44% del mercato per il segmento stranieri), a fronte di una lieve contrazione delle altre tre macro-aree, più marcata per la componente africana (meno 5 punti percentuali). Un confronto con la ripartizione della popolazione straniera residente in Italia (per le stesse macro-aree di provenienza) conferma un generale sottodimensionamento della componente africana del mercato.

Proseguendo nell'analisi per aree di provenienza un dato interessante riguarda la contrazione dell'importo medio per singola operazione nel periodo 2010-2015. All'interno di una riduzione generalizzata degli importi medi, è l'area africana a registrare la contrazione minore (-39%), mentre per Asia e America Centro-Sud la contrazione è rispettivamente del 67% e del 56%. Si noti che l'Asia nel 2010 faceva registrare importi medi per operazione doppi rispetto al dato medio del segmento stranieri. Una riduzione che in parte coerente con le modifiche intervenute nei comportamenti di acquisto delle famiglie a seguito della

crisi economica e in parte è dovuta all'incremento dell'utilizzo delle carte opzione/rateali che, per loro caratteristiche tecniche, hanno importi medi per operazioni molto 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.

¹⁸ Con il termine cittadini stranieri si fa riferimento alla totalità dei cittadini residenti non italiani.

Tavola 3 - Dettaglio credito al consumo 21 nazionalità selezionate – confronto con segmento stranieri – anno 2015

	<i>Cittadini stranieri</i>	<i>Di cui 21 nazionalità</i>
Valore operazioni € x 000	2.191.689	1.522.894
Numero operazioni	4.916.139	2.561.727
Importo medio	446€	594€

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

bili del mercato, relativo alle 21 nazionalità selezionate, anche rispetto agli ultimi due anni. Un primo dato emerge dall'analisi del dettaglio relativo al peso dei flussi erogati per le 21 nazionalità considerate (*Tavola 4*), dove la Romania, da sola, rappresenta oltre un terzo del mercato, coerentemente con il peso di questa collettività a livello di presenze nazionali. Al secondo posto, con l'11% del mercato è la collettività filippina, seguita da quella albanese (7%). Rispetto al 2014, il peso delle diverse collettività è rimasto sostanzialmente stabile pur dovendo segnalare un incremento della Romania (che è passata dal 33% al 35% in termini di peso relativo alle 21 nazionalità), così come Bangladesh, Polonia, Moldova e Ucraina hanno incrementato il loro peso di fra l'1 e i 2 punti percentuali.

Si è invece ridotto il peso relativo delle Filippine (meno un punto percentuale), Marocco, Perù, Ecuador e Egitto (2 punti percentuali). Se affianchiamo l'analisi del peso dei flussi erogati per singola nazionalità con quella del peso relativo sulla popolazione adulta residente, ricaviamo un indicatore, benché approssimativo, del diverso grado di confidenza o ricorso al credito al consumo da parte delle singole collettività. Con questa prospettiva è la comunità filippina che presenta una maggiore confidenza con il credito al consumo, seguita da Romania e Perù. Mentre risulta molto sottoutilizzato rispetto alla collettività cinese e a quella marocchina.

Guardando alle 21 nazionalità considerate, grazie alla seppur breve serie storica disponibile, è possibile evidenziare un andamento decisamente in crescita per il segmento "Nuovi Italiani" nel periodo 2013-2015 (*Grafico 15*) sia rispetto al volume complessivo dei flussi (+13%) e sia rispetto al numero di operazioni (+62%), in linea con l'andamento corrispondente per il segmento stranieri per quanto riguarda i flussi (+13,8% il dato relativo alla clientela straniera) e decisamente superiore per quanto riguarda il numero di contratti (+46,8% per la clientela straniera). Incremento che vede le collettività dell'Europa dell'Est trainare il segmento con tassi di crescita superiori alla media in termini di flussi e le collettività africane e dell'America Centro-Sud per incremento nel numero di operazioni.

La *Tavola 3* consente di tracciare un quadro più dettagliato del segmento specifico, un di cui che rappresenta il 69% del segmento stranieri in termini di valore delle operazioni e il 52% in termini di numero di operazioni, con importi medi per operazioni più alti del generico segmento stranieri.

Grazie all'elevata rappresentatività del campione e alla continuità della collaborazione con Assofin, è possibile fornire una fotografia delle principali variabili del mercato, relativo alle 21 nazionalità selezionate, anche rispetto agli ultimi due anni. Un primo dato emerge dall'analisi del dettaglio relativo al peso dei flussi erogati per le 21 nazionalità considerate (*Tavola 4*), dove la Romania, da sola, rappresenta oltre un terzo del mercato, coerentemente con il peso di questa collettività a livello di presenze nazionali. Al secondo posto, con l'11% del mercato è la collettività filippina, seguita da quella albanese (7%). Rispetto al 2014, il peso delle diverse collettività è rimasto sostanzialmente stabile pur dovendo segnalare un incremento della Romania (che è passata dal 33% al 35% in termini di peso relativo alle 21 nazionalità), così come Bangladesh, Polonia, Moldova e Ucraina hanno incrementato il loro peso di fra l'1 e i 2 punti percentuali.

Tavola 4 – Grado di penetrazione credito al consumo per nazionalità

	<i>Peso collettività (adulti)</i>	<i>Peso credito al consumo (flussi)</i>
Albania	10,3%	7,4%
Macedonia	1,6%	1,4%
Moldova	3,6%	4,4%
Polonia	2,7%	2,1%
Romania	30,4%	35,2%
Serbia e Montenegro	0,9%	0,6%
Ucraina	6,4%	4,8%
Egitto	2,2%	1,3%
Ghana	1,1%	1,8%
Marocco	9,2%	4,9%
Nigeria	1,7%	1,1%
Senegal	2,3%	2,7%
Tunisia	2,0%	1,8%
Bangladesh	2,8%	2,7%
Cina	6,1%	1,9%
Filippine	4,0%	10,5%
India	3,5%	2,3%
Pakistan	2,2%	1,3%
Sri Lanka	2,4%	3,5%
Ecuador	2,0%	4,0%
Perù	2,5%	4,5%

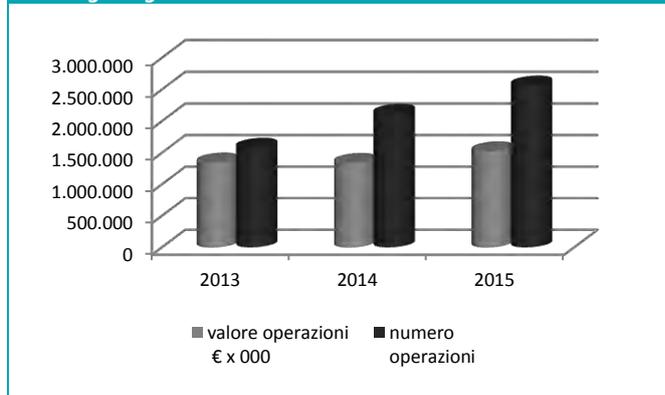
Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Assofin

In termini di importo medio per operazione il confronto mostra una maggiore contrazione degli importi medi per la componente "Nuovi Italiani" (che si riduce del 30% nel biennio 2013-2015), rispetto al segmento stranieri più ampio (che registra una contrazione del 22,5% per lo stesso periodo), possibile indice di una maggiore esposizione della clientela immigrata agli effetti della crisi economica. Una riduzione che non appare però omogenea fra le diverse nazionalità oggetto di indagine (Grafico 16). Nel caso dell'Egitto, ad esempio la riduzione è del 57%, mentre nel caso della Polonia si registra un incremento dell'1%. Così come molto disomogenea appare la distribuzione degli importi medi per il 2015 rispetto al dato medio relativo alle 21 nazionalità considerate.

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 più opportune di inclusione finanziaria.

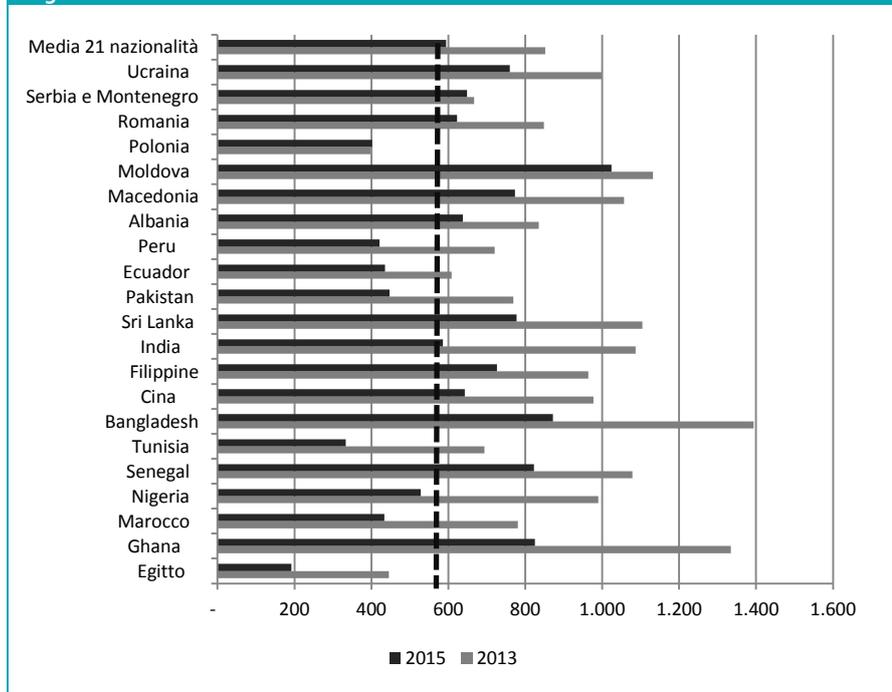
Proseguendo l'analisi per tipologia tecnica di strumenti di credito al consumo è possibile rilevare come, rispetto alle 21 nazionalità corrispondenti ai "Nuovi Italiani" il 2015 si caratterizzi per tassi di crescita positivi nei flussi erogati per tutte le tipologie (Grafico 17), con un incremento significativo per le carte opzione/rateali che per il finalizzato auto-moto. Si segnala anche la ripresa dei segmenti "prestiti personali" e "altro finalizzato", particolarmente significativi perché indicatori di un processo di acquisizione di beni e servizi strettamente legati al processo di integrazione.

Grafico 15 – Andamento flussi e numero operazioni 21 nazionalità – 2013-2015



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

Grafico 16 – Importi medi erogati per paese di provenienza – 21 nazionalità – 2013-2015



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

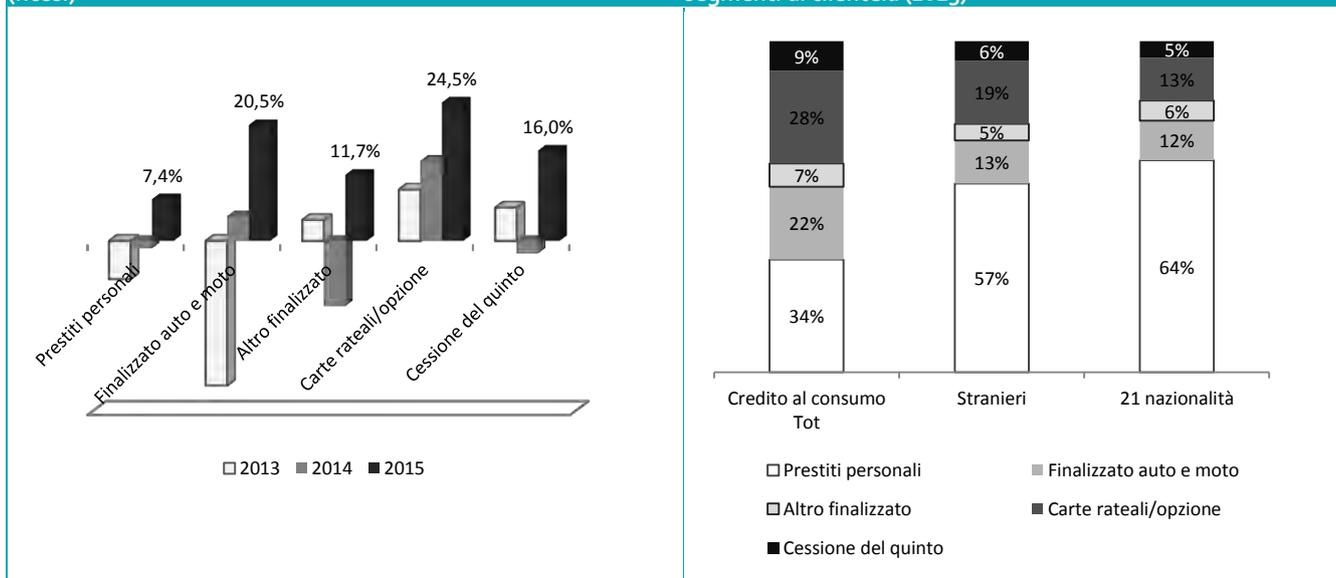
Sempre in termini di product mix il Grafico 18 pone a confronto la distribuzione dei flussi erogati per tipologia di prodotto con riferimento al mercato del credito al consumo nel suo complesso e ai due segmenti di clientela specifici oggetto dell'analisi: il segmento stranieri e il segmento composto dalle 21 nazionalità selezionate.

Dal confronto emerge come le 21 nazionalità considerate si caratterizzino per un ricorso preponderante ai prestiti personali, che pesano per il 64% dei flussi concessi, a fronte di una percentuale pari a quasi la metà a livello di credito al consumo nel suo complesso. Dato che caratterizza, seppur con percentuali inferiori, anche il segmento stranieri tout court, rilevando una chiara propensione verso questa forma tecnica. 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 so-

no rari i casi, infatti, registrati negli incontri con i migranti, in cui il prestito personale è divenuto 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.

Grafico 17 – Trend credito al consumo erogato alle 21 nazionalità (flussi) **Grafico 18 – Product mix credito al consumo erogato (flussi) per segmenti di clientela (2015)**



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

Prestiti personali e cessione del quinto sono le forme tecniche dove si evidenzia uno scarto maggiore in termini di importi medi erogati man mano che ci si sposta dal mercato nel suo complesso al segmento di clientela rappresentata dai "Nuovi Italiani" (Tavola 5), a conferma di una minore capacità reddituale (e conseguente fragilità finanziaria) si questo segmento di cittadinanza.

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. 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.

Tavola 5 – Importi medi per forma tecnica (2015)

Product mix	21 nazionalità	Clientela straniera	Credito al consumo totale
Prestiti personali	8.167	8.996	11.653
Finalizzato auto e moto	11.420	11.911	11.560
Altro finalizzato	1.143	1.157	1.424
Carte opzione/ rateali	84	90	89
Cessione del quinto	11.524	14.086	16.530

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

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.

3. L'impresitoria a titolarità non italiana in Italia

L'impresitoria a titolarità immigrata rappresenta un fenomeno di grande interesse nel panorama italiano per la dimensione significativa che ha assunto sotto il profilo numerico e dei trend di crescita, costantemente superiore ai tassi medi del sistema impresitoriale nazionale - oltre 570.000 imprese a titolare straniero a fine 2016, con un crescente peso relativo (pari al 9,5%) sul totale dell'intero stock di imprese iscritte ai registri delle Camere di Commercio italiane. Abbiamo perciò una popolazione immigrata impresitrice che percentualmente pesa di più sul totale delle imprese a livello nazionale rispetto al peso percentuale del numero di residenti sul totale della popolazione residente (rispettivamente il 9,5% contro l'8,3%).

Si tratta di un universo molto eterogeneo, che ricomprende fenomeni molto diversi, ma all'interno del quale sta gradualmente emergendo un'impresitorialità a titolarità immigrata in evoluzione. L'indagine sperimentale realizzata dall'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria, in collaborazione con l'ISTAT e l'Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, nel 2015¹⁹ ha mostrato, ad esempio, potenzialità significative in termini di internazionalizzazione del sistema produttivo del paese proprio ad opera di imprese a titolarità immigrata.

Come è stato più volte evidenziato, il tessuto impresitoriale del nostro Paese presenta dinamiche molto differenziate non solo rispetto ai contesti territoriali e ai settori produttivi, ma anche dal punto di vista della natura giuridica e della provenienza geografica dell'impresitore (IDOS 2016²⁰). In effetti, in parallelo ed in contrasto con il sensibile calo delle imprese italiane riscontrabile a partire dal 2009, si è assistito all'aumento di quelle a conduzione immigrata, che nel periodo 2012-2015 sono cresciute del 21,3%, mentre quelle italiane sono diminuite del 2,6% (Fondazione Moressa 2016²¹). Secondo i dati Unioncamere disponibili a dicembre 2016²², la forbice tra il saldo negativo delle imprese autoctone e quello positivo di quelle immigrate persiste, pur se con variazioni di intensità. Questa differenza tra la vitalità e la capacità di resistenza alla crisi delle imprese a conduzione straniera e la sensibile sofferenza del tessuto impresitoriale italiano necessiterebbe di approfondimenti ulteriori²³, ma si può in parte spiegare con la forte propensione e spinta verso il lavoro autonomo da parte degli immigrati, la loro abilità nel ricorrere a risorse di diverso tipo per attivare o consolidare un'impresa (relazioni parentali, capitale sociale, meccanismi informali), così come con la penetrazione in setto-

¹⁹ Lo studio, dal titolo *Il ruolo degli impresitori immigrati per l'interscambio commerciale dell'Italia* è stato pubblicato nel Quarto Rapporto dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, 2015, a cura di Daniele Frigeri e nel Rapporto ICE 2014-2015 *L'Italia nell'economia internazionale*.

²⁰ Rapporto Immigrazione e Impresitoria 2016, Idos Edizioni, Roma;

²¹ Fondazione Leone Moressa (2016), *Rapporto annuale sull'economia dell'immigrazione*, Il Mulino, Bologna.

²² Grazie ad una collaborazione ormai pluriennale con Unioncamere l'Osservatorio è in grado di avere accesso ai dati del sistema camerale.

²³ Un primo contributo in questa direzione è contenuto nel Capitolo *Le determinanti dell'impresitoria a titolarità immigrata*.

ri abbandonati dagli italiani o non ancora saturi e in specializzazioni "a vocazione etnica" (prodotti tipici, ristorazione, commercio etc.). Un altro elemento da considerare è il fatto che tra le imprese non italiane la stragrande maggioranza (94,2%) è di esclusiva conduzione straniera, segno di una ancora scarsa interazione con soci italiani. Tuttavia, guardando alla dimensione della natura giuridica²⁴ dell'impresa immigrata si coglie bene come circa l'80% delle imprese a titolare straniero siano ditte individuali, contro il 50% circa di quelle italiane, mentre sono ancora minoritarie e da attribuire fondamentalmente a provenienze da paesi ad alto o medio reddito le imprese con altra natura giuridica. Se si scorporano i dati relativi ai titolari comunitari da quelle con titolare di provenienza extra UE, pari rispettivamente a 119.847 le prime e 452.633 le seconde, la concentrazione delle cosiddette imprese "immigrate", cioè i cui titolari provengono da paesi a basso e medio reddito, tra le ditte individuali risulta ancora più evidente (si veda la *Tavola 6*).

Tavola 6 – Imprese in Italia per natura giuridica e provenienza del titolare al 30 marzo 2016.

Nazionalità Impresa	Classe di Natura Giuridica	Registrate al 30-03-16	Registrate al 30-03-12
Comunitaria	Società di capitale	21.891	14.713
	Società di persone	6.352	6.224
	Imprese individuali	85.799	81.781
	Cooperative	2.525	1.924
	Consorzi	98	74
	Altre forme	312	247
Extra U.E.	Società di capitale	42.434	28.043
	Società di persone	30.558	27.973
	Imprese individuali	357.147	289.142
	Cooperative	6.026	5.575
	Consorzi	175	128
	Altre forme	495	364
Italiana	Società di capitale	1.334.055	1.197.331
	Società di persone	995.552	1.079.976
	Imprese individuali	2.768.732	2.949.883
	Cooperative	129.934	133.717
	Consorzi	20.999	21.301
	Altre forme	36.289	32.061
Non classificata	Società di capitale	154.506	150.651
	Società di persone	22.588	27.557
	Imprese individuali	9.009	10.109
	Cooperative	6.244	7.672
	Consorzi	983	975
	Altre forme	6.188	5.016

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

Se la percentuale di ditte individuali tra i comunitari è pari al 72,3%, tra i non comunitari sale fino all'81,2%, mentre piuttosto minoritarie risultano le altre forme giuridiche: 47.144 società di capitali (10,4% del totale), 30.853 società di persone (6,8%), 6.351 cooperative (appena l'1,4%). Il confronto con il 2012 mette però in evidenza un'evoluzione verso forme societarie più complesse: fra le imprese a titolarità extra UE, infatti, il numero delle società di capitali subisce un incremento del 51%, mentre i consorzi crescono dell'8%.

Uno sguardo alle 21 nazionalità selezionate dall'Osservatorio (*Tavola 7*) consente di rafforzare l'immagine di un'imprenditorialità vivace. Le imprese con titolare appartenente a queste collettività pesano infatti per il 76% dell'imprenditoria straniera nel suo

complesso, raddoppiando il loro numero in 4 anni, con tassi di crescita molto significativi per alcune collettività.

A differenza che per l'inclusione finanziaria, i cui fattori determinanti dipendono molto più da variabili soggettive (ad esempio l'istruzione), territoriali, lavorative e migratorie (anzianità della permanenza, famiglia al seguito), i percorsi di impresa sono, almeno inizialmente, condizionati dall'appartenenza ad una determinata comunità nazionale che in genere ne può orientare il settore di attività e/o la specializzazione, la possibilità stessa di avviare l'impresa (grazie a informazioni, capitale sociale e finanziario circolanti fra i connazionali) e la sua gestione (assunzione di connazionali, bacini di clientela interni). Tuttavia, i fattori nazionali non spiegano per intero la cosiddetta "propensione imprenditoriale" (il rapporto tra numero di immigrati di una determinata nazionalità e numero di imprese), che è un risultato più complesso di interazione tra singoli, comunità, tempi di insediamento, opportunità presenti nei diversi contesti territoriali di insediamento, relazioni con l'esterno.

²⁴ Vengono prese come riferimento le seguenti classi di natura giuridica: Società di capitale, Società di persone, Imprese individuali, Cooperative, Consorzi, Altre forme giuridiche.

Tavola 7: dettaglio imprese con titolare appartenente alle 21 nazionalità selezionate

Nazionalità	Ditte individuali al 30-03-2016	Variazione % 2012-2016	Peso su Tot imprese straniere	Ditte individuali al 30-03-2012
Albania	30.886	2,6%	6,8%	30.096
Bangladesh	29.514	101,1%	6,5%	14.679
Cina	49.446	21,3%	10,9%	40.747
Ecuador	3.136	12,7%	0,7%	2.783
Egitto	17.132	35,7%	3,8%	12.624
Filippine	931	14,5%	0,2%	813
Ghana	2.438	144,8%	0,5%	996
India	5.974	113,7%	1,3%	2.795
Macedonia	4.452	-3,4%	1,0%	4.610
Marocco	67.860	20,5%	15,0%	56.323
Moldavia	4.661	27,3%	1,0%	3.661
Nigeria	12.421	67,5%	2,7%	7.416
Pakistan	13.075	76,7%	2,9%	7.400
Peru'	3.288	9,6%	0,7%	2.999
Polonia	3.962		0,9%	223
Romania	47.816		10,6%	146
Senegal	19.482	25,8%	4,3%	15.489
Serbia e Montenegro	5.480	-23,3%	1,2%	7.143
Sri Lanka	2.712	67,6%	0,6%	1.618
Tunisia	14.163	17,1%	3,1%	12.095
Ucraina	4.204	29,2%	0,9%	3.254
Totale 21 nazionalità	343.033	50,5%	75,9%	227.910

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

Le donne immigrate rappresentano più del 50% della popolazione straniera ma costituiscono solo poco più del 20% del totale degli imprenditori stranieri, su questo tuttavia in linea con la percentuale di imprenditrici sul totale delle imprese in Italia, che secondo un recente rapporto Censis-Confcooperative è del 21,8%²⁵.

Tavola 8 – Imprese straniere per tipologia di attività – dettaglio imprese artigiane

Settore	Tot. imprese di stranieri	di cui artigiane	% artigiane sul totale
Agricoltura, silvicoltura pesca	15.439	1.146	7,4%
Attività manifatturiere	44.938	30.412	67,7%
Costruzioni	130.875	106.647	81,5%
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione autoveicoli	206.945	3.170	1,5%
Trasporto e magazzinaggio	12.632	6.590	52,2%
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	44.508	8.092	18,2%
Servizi di informazione e comunicazione	7.894	572	7,2%
Attività finanziarie e assicurative	2.696	1	0,0%
Attività immobiliari	5.640	11	0,2%
Attività professionali, scientifiche e tecniche	9.856	1.160	11,8%
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	31.861	11.966	37,6%
Istruzione	1.237	34	2,7%
Sanità e assistenza sociale	1.325	85	6,4%
Attività artistiche, sportive, intrattenimento e divertimento	3.646	307	8,4%
Altre attività di servizi	19.948	12.531	62,8%
Altro	34.810	207	0,6%
Totale	574.250	182.948	31,9%

Fonte: Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Infine uno sguardo alle imprese artigiane a titolarità straniera (Tavola 8) consente di approfondire un aspetto ulteriore dell'inserimento dei cittadini immigrati nel tessuto produttivo caratteristico del nostro Paese. L'impresa artigiana rappresenta un segmento in cui è possibile realizzare quel passaggio di competenze specifiche che appartiene alla tradizione di alcuni settori e territori. Le imprese artigiane a sono circa un terzo delle imprese a titolarità straniera, con percentuali significative proprio nel settore delle attività manifatturiere (68%) oltre che nell'edilizia (82%). Un dato che meriterebbe un approfondimento ulteriore e che, per la sua rilevanza, sarà oggetto di indagini specifiche dell'Osservatorio nei prossimi anni.

²⁵ Focus Censis-Confcooperative (2017), *Le donne trainano la ripresa*, scaricabile al link: <http://www.confcooperative.it/LInformazione/Le-notizie/le-donne-trainano-la-ripresa>

Il rapporto fra impresa e sistema finanziario diviene quindi centrale sotto tre punti di vista distinti e strettamente interconnessi. Sotto il profilo dell'impresa, l'accesso a strumenti finanziari adeguati (fra cui il credito, ma anche strumenti di pagamento e di protezione e garanzia) diviene strategico per sostenere la sua crescita e il suo sviluppo.

Dal punto di vista del mondo finanziario, una corretta conoscenza dei bisogni e delle criticità delle imprese rappresenta un aspetto fondamentale nella predisposizione di strategie adeguate (come individuare le idee e le imprese potenzialmente di successo). Dal punto di vista del sistema produttivo nazionale (che vede nelle micro e piccole imprese il proprio tessuto fondamentale) il sostegno di un'impresa nuova, vivace e transnazionale può rappresentare un'opportunità importante da cogliere e sostenere.

Per meglio comprendere le dinamiche del rapporto fra impresa a titolarità immigrata e sistema finanziario appare opportuno proseguire nell'analisi del fenomeno attraverso i dati messi a disposizione da CRIF che collabora stabilmente con l'Osservatorio in quanto membro del Gruppo degli Esperti²⁶, tavolo interistituzionale che supporta il lavoro di analisi e di sintesi del fenomeno dell'inclusione finanziaria dei migranti e ne discute le principali indicazioni in termini di Policy.

Da un punto di vista metodologico, le analisi contenute in questo capitolo fanno riferimento a un tessuto imprenditoriale così composto:

- società di capitale con presenza di almeno un amministratore avente una delle 21 cittadinanze prese in considerazione dal presente Osservatorio²⁷;
- società di persone con la presenza di almeno un socio accomandatario o di un socio amministratore con cittadinanza oggetto di analisi;
- ditte individuali con titolare in possesso di una delle cittadinanze come da nostra metodologia.

Tavola 9- Aziende guidate da imprenditori non Italiani - Distribuzione per Nazionalità – dicembre 2016			
Nazionalità	% aziende	Nazionalità	% aziende
Cina	17,03%	Ucraina	1,54%
Marocco	16,11%	Macedonia	1,29%
Romania	15,74%	Polonia	1,26%
Bangladesh	9,31%	Moldavia	1,08%
Albania	9,17%	Perù	1,01%
Egitto	5,70%	Ecuador	0,90%
Pakistan	4,27%	Sri Lanka	0,85%
Senegal	3,89%	Ghana	0,71%
Tunisia	3,78%	Serbia e Montenegro	0,62%
Nigeria	3,30%	Filippine	0,31%
India	2,15%		

Fonte: CRIF

L'universo analizzato, considerando le 21 nazionalità come da nota metodologica, è costituito da 300.000 aziende circa²⁸.

Il sistema imprenditoriale a titolarità non italiana nel nostro paese **continua a delinarsi come molto dinamico e stabile**. Come illustrato dalla Tavola 9, è essenzialmente l'espressione di un'energia attiva di imprenditori provenienti principalmente da Cina (17,03%), Marocco (16,11%), Romania (15,74%), Bangladesh (9,31%) e Albania (9,17%).

3.1 Aziende a titolarità non italiana Vs. comunità residenti in Italia

Prosegue globalmente la tendenza già evidenziata durante l'ultima edizione dell'Osservatorio: le prime tre cittadinanze fra le aziende guidate da imprenditori non italiani (Cina, Marocco e Romania) sono fra le prime

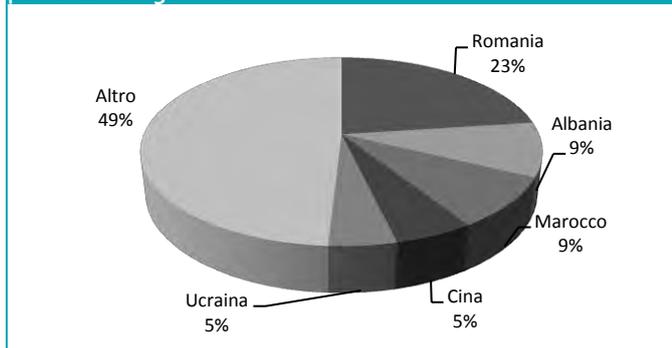
²⁶ Il Gruppo degli Esperti è un organo stabile dell'Osservatorio, un tavolo inter-istituzionale che riunisce 4 Ministeri (Ministero dell'Interno, Ministero degli Esteri e della Cooperazione Internazionale, Ministero dell'Economia e delle Finanze, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali), Banca d'Italia, Unioncamere, CRIF, gli operatori finanziari (Poste Italiane, Assofin (Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare) ed ANIA (Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici)). Obiettivo del Tavolo è la messa in comune dell'attività di monitoraggio dell'Osservatorio e la discussione delle principali criticità e aree di possibile intervento anche coordinato.

²⁷ Nota metodologica: il presente studio si fonda sulle 21 nazionalità oggetto d'indagine di questo 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.

²⁸ Rispetto ai dati Unioncamere, i dati CRIF tengono conto solo delle imprese attive, creando quindi lievi variazioni rispetto ai dati relativi alle imprese iscritte al sistema camerale.

quattro comunità di stranieri residenti rilevate dagli indicatori ISTAT²⁹ della composizione percentuale relativa alla maggior presenza di tali etnie in Italia.

Grafico 19 – Stranieri residenti per cittadinanza, composizione percentuale 1 gennaio 2016



Fonte: Elaborazioni da dati ISTAT

Vi sono comunità che si differenziano per la loro spiccata tendenza all'imprenditorialità. La Cina e il Marocco risultano infatti fra le comunità imprenditorialmente più vivaci in assoluto, mentre le prime due comunità con maggior presenza in Italia sono quelle provenienti dalla Romania e dall'Albania.

Va notato che cresce di una posizione nella classifica la rappresentazione delle aziende con titolare originario del Bangladesh nel panorama imprenditoriale italiano. Nonostante una presenza che, secondo l'Istat, si attesta attorno al 2,36% fra le comunità straniere in Italia, la comunità bengalese si distingue infatti per il suo quarto posto fra le comunità più di-

namiche nella conduzione di aziende.

3.2 Natura giuridica

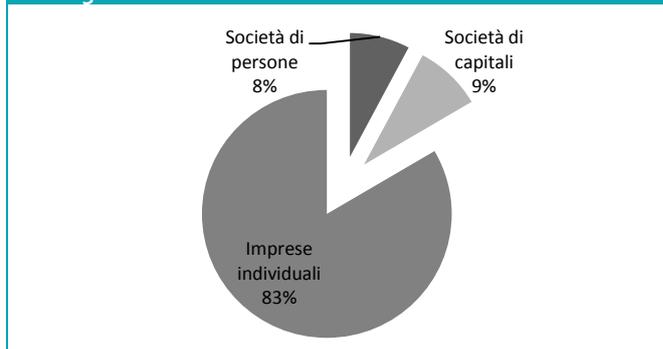
Per quanto riguarda la natura giuridica favorita dagli imprenditori non italiani per la costituzione della loro impresa si mantiene senza alcun dubbio la predominanza delle imprese individuali come evidenziato dalla *Grafico 3*, anche se si registra una lieve contrazione rispetto all'anno precedente (da 84,04% all'83,46%).

Dal canto loro, le società di persone e le società di capitale continuano ad essere meno diffuse e rappresentano rispettivamente il 7,79% (in lieve diminuzione rispetto all'anno precedente, in cui le società di persone rappresentavano l'8,02%) e l'8,75%.

La tipologia di natura giuridica che ha beneficiato della diminuzione delle categorie "imprese individuali" e "società di persone" è quella delle "società di capitale" che registra un aumento dal 7,94% all'8,75%.

Pur avendo valori molto marginali, le "società di capitali" sono diventate la seconda natura giuridica più rappresentata fra le aziende guidate da imprenditori non italiani.

Grafico 20 – Imprese a titolarità immigrata, distribuzione per natura giuridica



Fonte: CRIF

3.3 Area geografica

La segmentazione del territorio italiano in macro-aree geografiche, restituisce una suddivisione già rilevata nelle precedenti edizioni dell'Osservatorio, con valori pressoché invariati. Si rileva infatti sempre una maggiore convergenza di aziende guidate da imprenditori non italiani che si colloca nel Nord Ovest (34,16%), seguito dal Centro (27,90%), dal Nord Est (21,18%) e infine dal Sud e Isole (16,75%), come evidenziato dalla *Grafico 21*.

Mentre i dati, rispetto al 2016, restano sostanzialmente invariati per tutte le macro-aree, segnaliamo che si registra una lieve diminuzione nelle prime due aree (Nord Ovest e Centro) mentre le ultime due aree (Nord Est e Sud e Isole) sono interessate da una presenza in aumento di aziende a titolarità non italiana.

²⁹ In data 1° gennaio 2016.

Analizzando il dettaglio regionale, come già emerso in precedenza, si conferma la concentrazione di quasi i due terzi delle aziende guidate da un imprenditore non italiano in sole quattro Regioni: Lombardia, Lazio, Toscana ed Emilia-Romagna. La maggiore concentrazione in assoluto si riscontra in Lombardia, dove opera il 22,33% delle aziende guidate da imprenditori non italiani, pari all'8,64% delle aziende totali della regione.

Come si evince dalla *Tavola 10*, in queste quattro Regioni (Lombardia, Lazio, Toscana ed Emilia-Romagna) si registrano, inoltre, le percentuali più alte di aziende a titolarità non italiana se confrontate con il totale delle aziende regionali: in ognuna di queste Regioni, infatti, i valori percentuali delle aziende a conduzione non italiana sfiorano o superano l'8%.

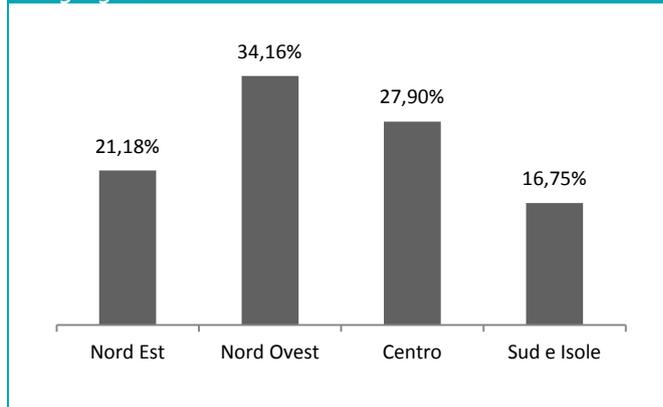
I valori della distribuzione delle aziende con titolarità estera subisce piccoli assestamenti rispetto alla rilevazione dell'anno passato: diminuiscono lievemente in Lombardia e Toscana, mentre crescono nel Lazio e nel Veneto.

Tavola 10 - Imprese a titolarità straniera: distribuzione regionale		
Regione	% aziende con imprenditore non italiano	% aziende con imprenditore non italiano su tot. Regione
Lombardia	22,33%	8,64%
Lazio	14,05%	8,88%
Toscana	10,59%	9,48%
Emilia Romagna	10,07%	7,84%
Veneto	8,71%	6,42%
Piemonte	8,49%	6,98%
Campania	6,02%	4,46%
Sicilia	3,67%	3,37%
Liguria	3,23%	7,41%
Marche	2,26%	5,17%
Calabria	1,95%	4,36%
Puglia	1,91%	2,00%
Abruzzo	1,55%	4,15%
Sardegna	1,39%	3,21%
Friuli Venezia Giulia	1,39%	4,87%
Umbria	1,02%	3,37%
Trentino Alto Adige	1,00%	4,14%
Basilicata	0,14%	0,97%
Molise	0,13%	1,48%
Valle d'Aosta	0,10%	2,78%

Fonte: CRIF

Insieme al comparto dei Servizi vari (in leggero aumento rispetto all'anno precedente), questi tre settori merceologici rappresentano la quasi totalità delle aziende condotte da titolari non italiani (più dell'82%), seguiti dall'Industria, produzione (in leggerissimo aumento: dall'8,33 all'8,36%) e dal Commercio all'Ingrosso (in aumento dal 4,93% al 5,17%).

Gráficoo 21 – Imprese a titolarità immigrata, distribuzione per area geografica



Fonte: CRIF

Interessante la conferma dell'energia imprenditoriale non italiana in Liguria: pur accogliendo soltanto il 3,23% delle aziende guidate da un imprenditore non italiano a livello nazionale, il livello di penetrazione di queste imprese sul totale della Regione è in costante aumento e supera adesso il 7%.

La quota maggiore di aziende con imprenditore non italiano sul totale regione si registra in Toscana con una percentuale record del 9,48%, confermando anche qui una tendenza già in atto negli ultimi anni.

3.4 Settore merceologico

L'analisi della distribuzione in base ai settori merceologici conferma che i due settori predominanti in cui si concentrano più dei due terzi delle imprese guidate da imprenditori non italiani sono rappresentati per il 41,47% dal settore del Commercio al dettaglio e per il 26,61% da quello dell'Edilizia.

In controtendenza rispetto alla rilevazione effettuata contestualmente all'edizione 2016 dell'Osservatorio, il settore del Commercio al dettaglio registra, infatti, questa volta una lieve flessione (dal 41,56% al 41,47%). Dopo una diminuzione di quasi quattro punti percentuali emersa dall'analisi dei dati 2015, l'Edilizia prosegue, anche nel 2016, il suo lento calo, pur mantenendo ancora valori decisamente alti (26,61%).

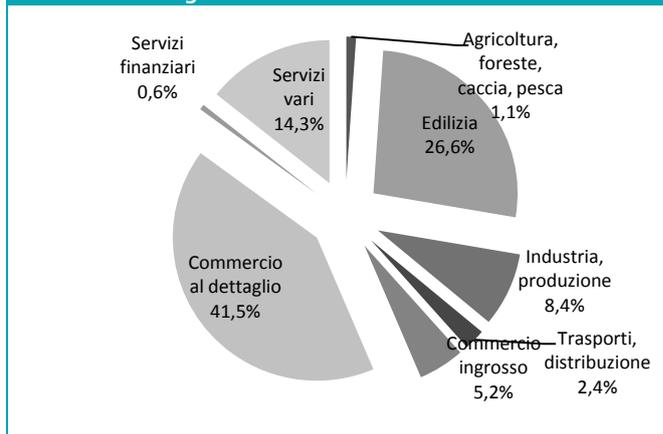
Insieme al comparto dei Servizi vari (in leggero aumento rispetto all'anno precedente), questi tre settori merceologici rappresentano la quasi totalità delle aziende condotte da titolari non italiani (più dell'82%), seguiti dall'Industria, produzione (in leggerissimo aumento: dall'8,33 all'8,36%) e dal Commercio all'Ingrosso (in aumento dal 4,93% al 5,17%).

Analizzando la penetrazione settoriale delle aziende guidate da imprenditori non Italiani rispetto al totale delle aziende italiane, si può osservare (*Grafico 23*) che, in tutti i macrosettori, la presenza di imprenditori non italiani sul totale è in continua progressione rispetto agli anni precedenti.

Fra i dati più significativi, quelli del Commercio al dettaglio, con un incremento superiore ai tre punti percentuali, e quelli dell'Edilizia e Commercio all'ingrosso con un aumento per entrambi di 2 punti percentuali.

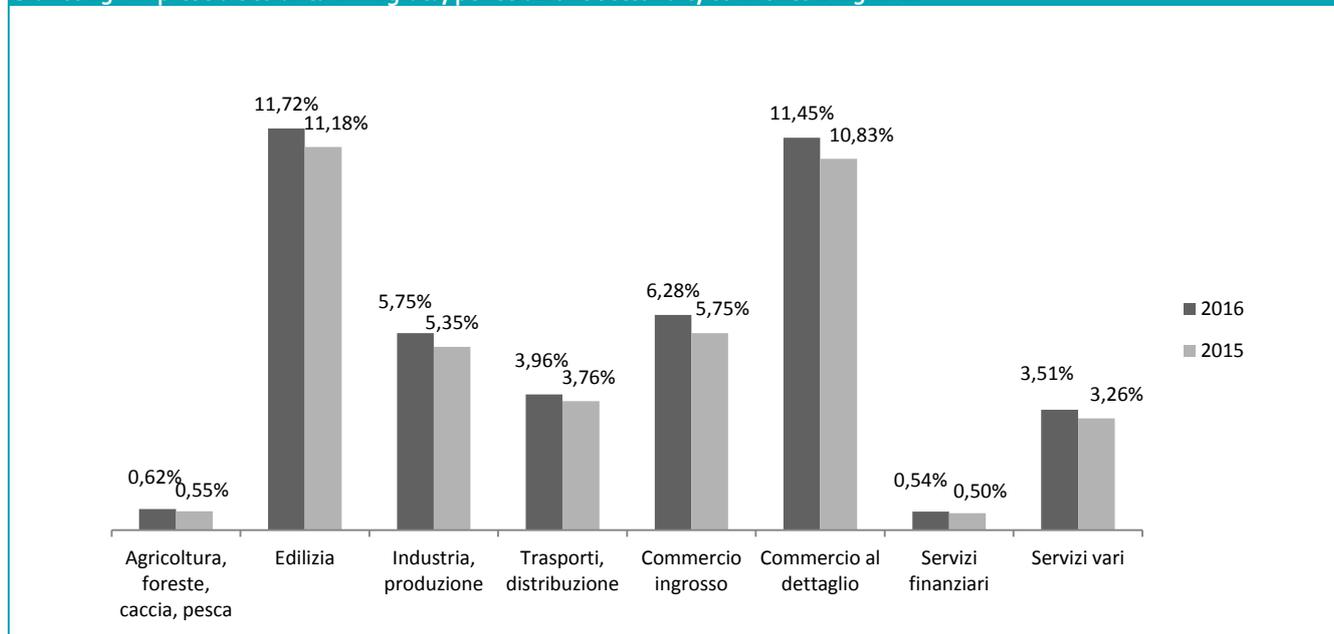
L'Edilizia è il macrosettore merceologico con la maggiore penetrazione degli imprenditori non Italiani sul totale delle aziende italiane (11,72%). Al secondo posto, anche se con valori ormai quasi identici, si attesta il Commercio al Dettaglio con 11,45%. Su entrambi questi settori merceologici con maggiore penetrazione del sistema imprenditoriale a conduzione non italiana sono dedicati focus specifici.

Grafico 22 – Imprese a titolarità immigrata, distribuzione per settore merceologico



Fonte: CRIF

Grafico 23 – Imprese a titolarità immigrata, penetrazione settoriale, confronto 2015-2016



Fonte: CRIF

3.5 Focus sui 2 settori macroeconomici più rappresentativi

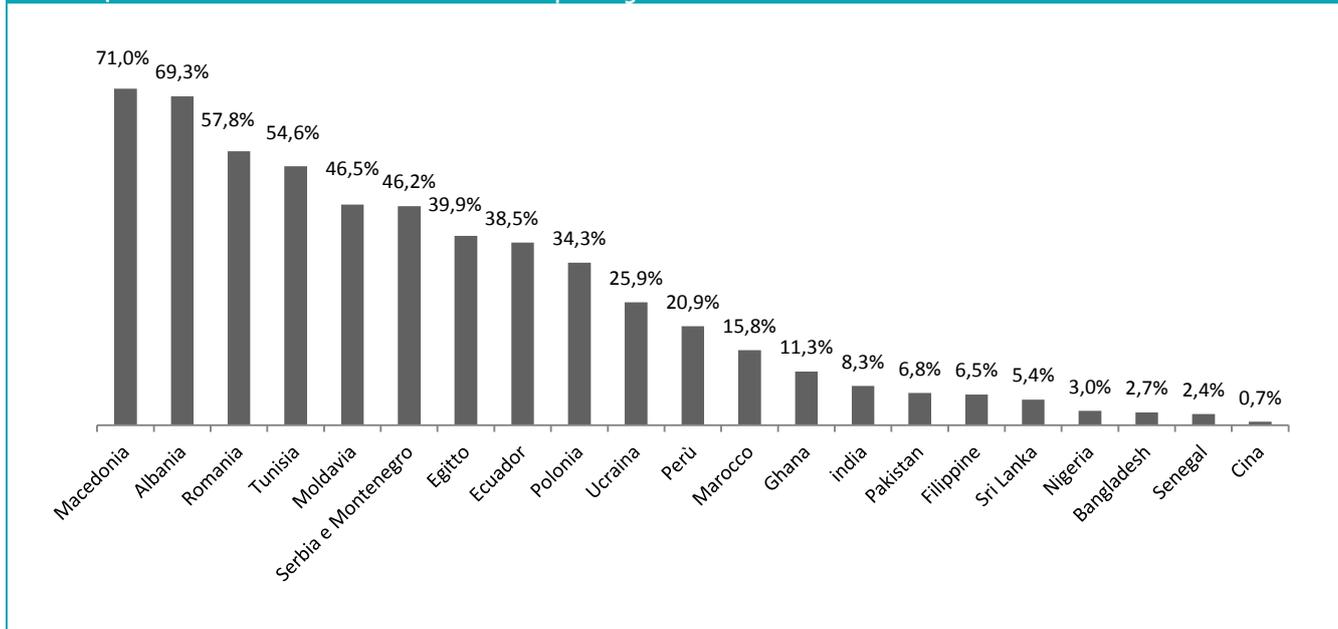
Settore Edilizia

Nel comparto edile viene confermata la predominanza di imprese guidate da cittadini dell'area est-europea. La concentrazione nel settore dell'Edilizia permane attorno a valori del 70% per le aziende guidate da un imprenditore della Macedonia o dell'Albania. Come evidenziato dalla *Grafico 24*, cinque delle prime sei nazionalità per numero di aziende del settore edilizio provengono da Paesi Est-Europei: Macedonia, Albania, Romania, Moldavia e Serbia-Montenegro.

Da notare tuttavia che i valori rilevati per le prime 6 posizioni denotano tutti una flessione dei propri valori percentuali rispetto ai risultati dell'anno precedente.

Tale tendenza si riscontra altresì nell'unica comunità non est-europea, ovvero quella tunisina, la quale continua a presentare valori in declino rispetto all'anno scorso (dal 55,3% al 54,6%).

Grafico 24 – Quota di aziende nel settore dell'edilizia per singola nazionalità



Fonte: CRIF

Settore Commercio al dettaglio

Il comparto Commercio al dettaglio (Grafico 25) restituisce una fotografia stabile che conferma la distribuzione per nazionalità già individuata negli anni passati: la concentrazione nel settore del Commercio al dettaglio supera l'83% per le aziende guidate da un imprenditore del Senegal.

Le prime sei nazionalità più rappresentative del segmento riguardano sempre il continente africano (Senegal, Marocco, Nigeria e Ghana) ed il subcontinente indiano (Bangladesh e Pakistan).

Rispetto alla rilevazione effettuata per la V edizione del Rapporto dell'Osservatorio, i dati delle prime sei cittadinanze subiscono poche variazioni, ma si può constatare una lieve diminuzione per tutte le comunità africane (Senegal, Marocco, Nigeria e Ghana), mentre per il Bangladesh e il Pakistan si registra un leggero aumento di aziende nel settore Commercio al dettaglio.

Grafico 25 – Quota di aziende nel settore del Commercio al Dettaglio per singola nazionalità



Fonte: CRIF

3.6 Focus sulle 4 comunità con maggiore presenza

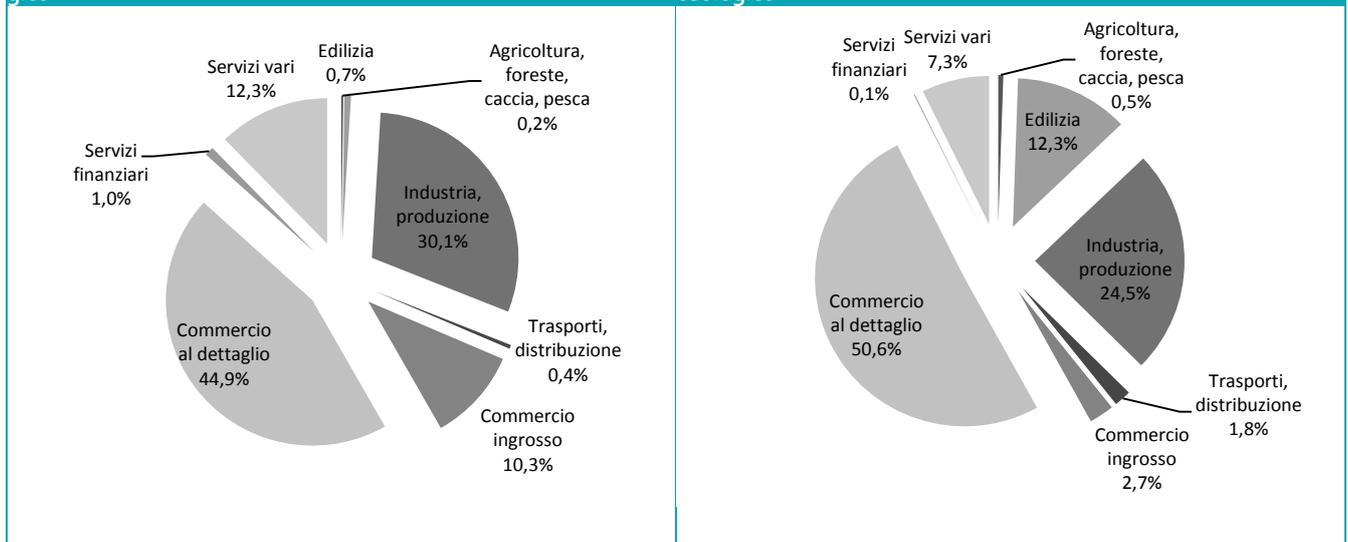
Cina

Dai dati sulle imprese guidate da imprenditori cinesi, a differenza delle altre tre comunità oggetto di focus che dove ancora prevale un solo settore merceologico, si conferma una ripartizione più bilanciata delle imprese "cinesi" fra i comparti del Commercio al dettaglio (44,94%) e Industria, produzione (30,08%) (Grafico 26).

Seppur subiscano entrambi lievissime flessioni rispetto alle precedenti rilevazioni, il Commercio al Dettaglio continua ad essere il ramo preponderante delle attività degli imprenditori cinesi mentre il reparto Industria, produzione continua a coinvolgere un po' meno di un terzo delle imprese a conduzione cinese.

Da notare che gli imprenditori cinesi sono sempre gli unici (fra le quattro comunità con maggiore presenza) a registrare valori così elevati nel settore Industria, produzione.

Grafico 26 – Imprese cinesi, distribuzione per settore merceologico - Grafico 27 – Imprese marocchine, distribuzione per settore merceologico



Fonte CRIF

Fonte: CRIF

Marocco

L'analisi dettagliata sull'imprenditoria di matrice marocchina (Grafico 27) conferma il trend di una netta rappresentatività del settore "Commercio al dettaglio" rispetto agli altri segmenti.

Quasi due terzi (65,01%, in lievissimo calo) degli imprenditori marocchini opera nel settore del Commercio al dettaglio, a conferma di una specializzazione delle aziende guidate da imprenditori marocchini.

Il secondo settore di predilezione, l'Edilizia, rimane stabile, con valori invariati di quasi il 16%.

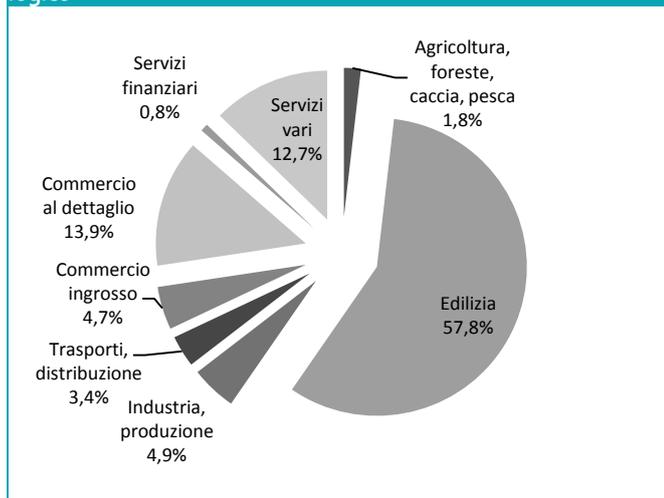
A differenza degli imprenditori rumeni ed albanesi, le comunità marocchine e cinesi sono le uniche in cui si riscontra una presenza così importante nel ramo del commercio al dettaglio.

Romania

Le imprese a titolarità rumena confermano la loro maggiore concentrazione in un unico comparto, quello dell'Edilizia (57,76%). I valori continuano a calare: dopo una riduzione di più di 3 punti percentuali l'anno scorso (da 62,35% a 59,03%), si evince quest'anno un'ulteriore flessione superiore ad un punto percentuale.

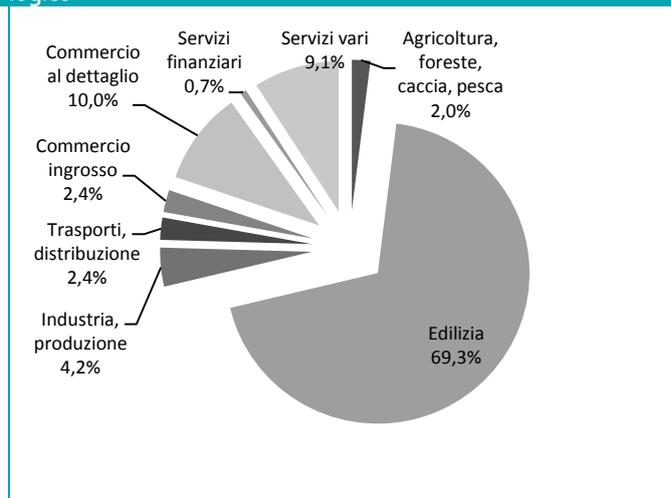
Dai valori relativi agli altri comparti -seppur con valori esigui- emerge un trend omogeneo di crescita di tutte le altre percentuali. Tale tendenza ad una maggiore distribuzione fra i settori merceologici andrà verificata nelle future rilevazioni, per constatare se tale bilanciamento sia stato effettivamente avviato (Grafico 28).

Grafico 28 – Imprese rumene, distribuzione per settore merceologico



Fonte: CRIF

Grafico 29 – Imprese albanesi, distribuzione per settore merceologico



Fonte: CRIF

Albania

Il valore relativo agli imprenditori albanesi dimostra il permanere di attività quasi esclusivamente svolte nel comparto edilizio, anche se in calo di più di un punto percentuale (dal 70,51% al 69,32%).

Le quote di aziende di matrice albanese nei comparti Commercio al dettaglio e Servizi vari - in costante, seppur lieve crescita in questi ultimi anni – si avvicinano sempre di più a quota 10% (Grafico 29).

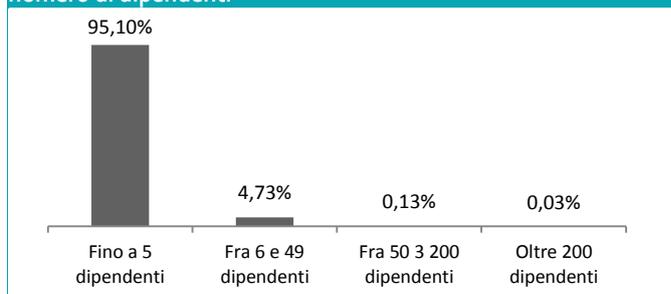
3.7 Dimensione per numero dipendenti

L'analisi della distribuzione delle imprese guidate da imprenditori non Italiani sulla base del numero di dipendenti, conferma che la predominanza di tali aziende nella classe "Fino a 5 dipendenti" (sempre oltre il 95%).

Come illustrato dal Grafico 30, la percentuale di imprese a titolarità straniera nella seconda classe, ovvero le aziende tra 6 e 49 dipendenti, non raggiunge il 5% del totale, seppur sia in lieve crescita rispetto alle rilevazioni precedenti.

Dati poco significativi (nonché invariati) quelli riferiti ad imprese con oltre 50 dipendenti, stando ai valori presenti nel Grafico.

Grafico 30 – Imprese a titolarità immigrata, distribuzione per numero di dipendenti



Fonte: CRIF

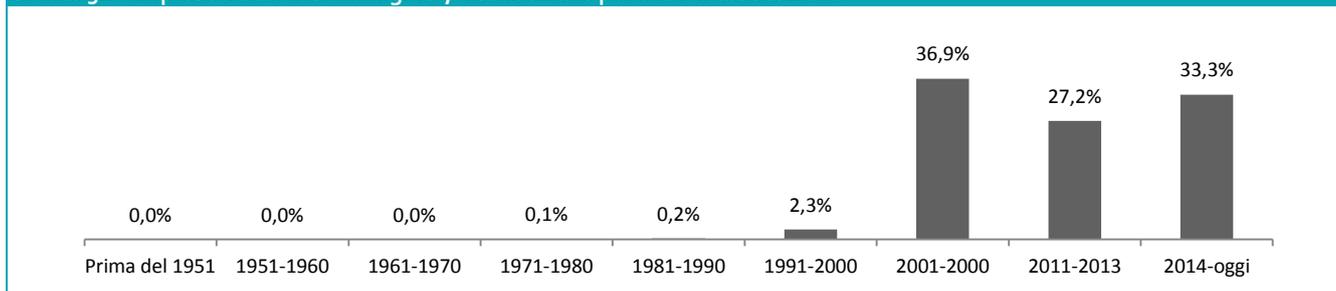
3.8 Data di costituzione

Come già sottolineato nel V rapporto dell'Osservatorio, le imprese a titolarità non italiana sono piuttosto "giovani": oltre il 97% delle aziende guidate da un imprenditore straniero è difatti stato costituito dopo il 2000 (Grafico 31).

Interessante notare la stabilità delle aziende guidate da imprenditori non Italiani dato che il 36,92% supera i 7 anni di attività, anche se tale valore è in calo rispetto all'anno precedente (39,99%).

I nuovi Italiani si dimostrano altresì imprenditori dinamici poiché il 33,25% delle aziende è stato costituito tra il 2014 ed il 2016.

Grafico 31 – Imprese a titolarità immigrata, distribuzione per data di costituzione



Fonte: CRIF

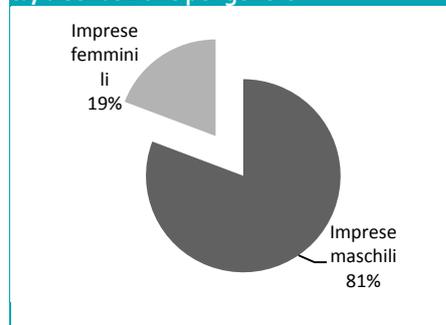
3.9 Presenza femminile

Come evidenziato dal *Grafico 32* e dalle precedenti rilevazioni, le aziende guidate da un'imprenditrice non italiana continuano a crescere. Per i dati 2016, si passa ad un valore di 19,23% di imprese femminili rispetto ad un 18,92% riferito all'anno precedente.

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%.

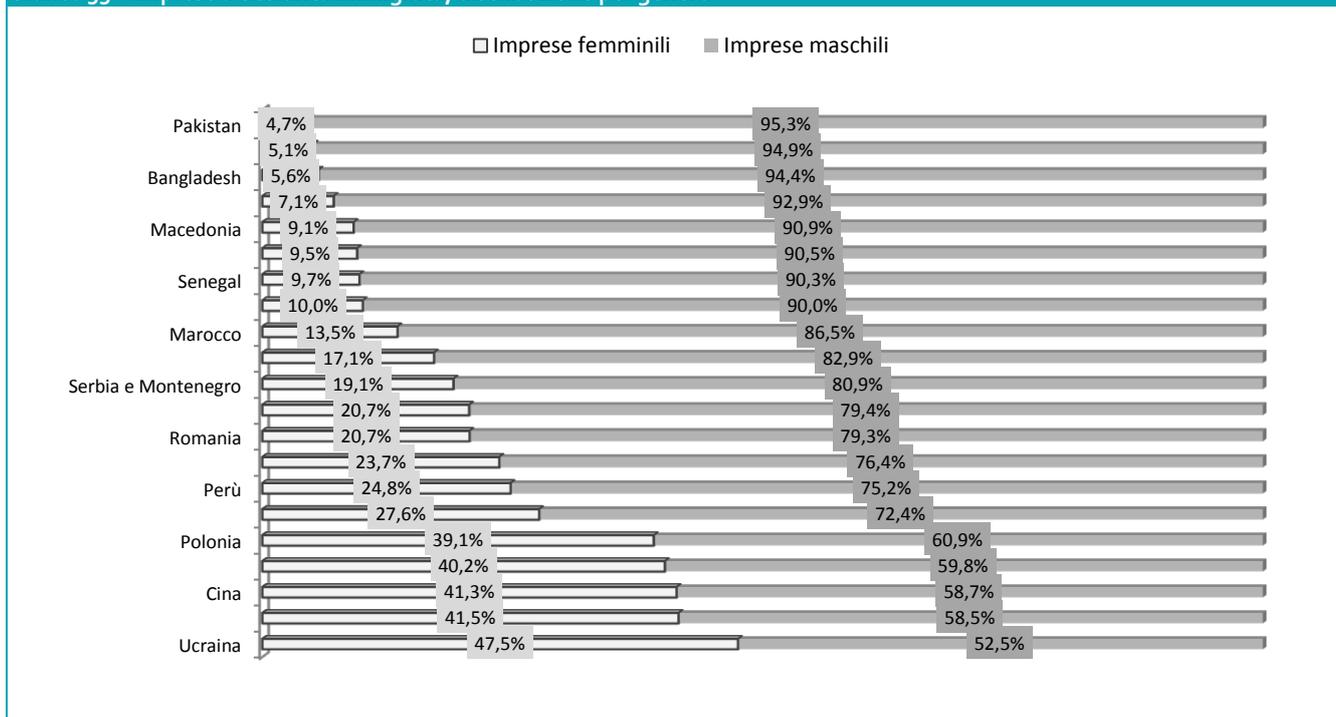
Analizzando la mappatura della presenza di imprese femminili in base alla nazionalità (*Grafico 33*), si nota una distribuzione geografica eterogenea, con variazioni minime rispetto alle rilevazioni dell'edizione precedente dell'Osservatorio. Le maggiori quote interessano, infatti, le imprenditrici di Ucraina, Nigeria, Cina, Filippine con valori superiori al 40%.

Grafico 32 – Imprese a titolarità immigrata, distribuzione per genere



Fonte: CRIF

Grafico 33 – Imprese a titolarità immigrata, distribuzione per genere



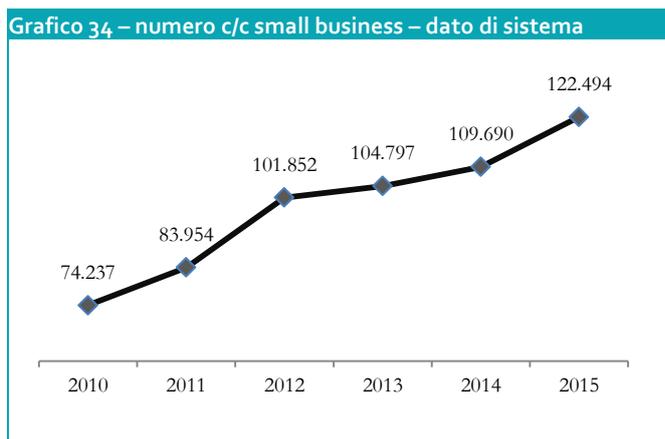
Fonte: CRIF

3.9 L'imprenditoria a titolarità immigrata e il sistema finanziario

La vivacità imprenditoriale della comunità straniera in Italia si riflette anche nel rapporto con il sistema finanziario. L'intermediazione finanziaria e l'accesso a strumenti finanziari a sostegno dello sviluppo di attività imprenditoriali costituiscono ingredienti fondamentali e possono accelerare e rafforzare il processo, attraverso il sostegno agli investimenti per l'impresa, allo sviluppo dimensionale o all'accesso ai mercati esteri. Per questo motivo una sezione specifica dell'indagine è rivolta al rapporto fra imprese e sistema finanziario italiano³⁰ e nello specifico all'area *small business*. Si tratta di un segmento caratteristico dell'imprenditoria italiana che presenta elementi che ne definiscono un maggior livello di evoluzione sotto il profilo finanziario, prevedendo la separazione fra il patrimonio dell'impresa e quello dell'imprenditore e che caratterizza il sistema produttivo italiano (il 94% delle imprese).

L'impresa *small business* viene definita in termini di: a) forma giuridica: persone fisiche e enti senza finalità di lucro; b) area di attività: attività professionale o artigianale; c) numero di addetti: imprese che occupano meno di 10 addetti; d) fatturato: imprese che realizzano un fatturato annuo o un totale di bilancio non superiore a 2 milioni di euro (Disciplina sulla trasparenza di Banca d'Italia - luglio 2009). Costituisce quindi un segmento particolarmente interessante al fine di monitorare un fenomeno nelle sue dimensioni più evolute e per individuare policy e strategie che possano fornire un sostegno anche finanziario allo sviluppo di un tessuto imprenditoriale evoluto e in grado di contribuire allo sviluppo economico locale.

I dati forniti dalle banche e da BancoPosta³¹, relativi all'area *small business*, forniscono un quadro estremamente vivace e in forte crescita nell'arco di tempo considerato (*Grafico 34*). Il numero di imprese *small business* titolari di un conto corrente presso le banche e BancoPosta passa dai 74.000 del 2010 ai 122.500 rilevati al 31 dicembre 2015, con un tasso di crescita medio annuo del 10,5% e un incremento complessivo, in valori assoluti, pari al 65%. In termini relativi i conti correnti *Small Business* rappresentano il 5% del numero complessivo di conti correnti intestati a cittadini immigrati (erano il 4% nel 2010).



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Tavola 11 – c/c con anzianità superiore ai 5 anni

Anno	Percentuale
2010	16,3%
2011	32,7%
2012	37,2%
2013	38,2%
2014	36,1%
2015	39,7%

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Andando in maggiore dettaglio nell'analisi del rapporto impresa-istituzioni finanziarie, un primo indicatore riguarda la stabilità del rapporto, misurato dall'anzianità dei conti correnti presso la stessa istituzione finanziaria. Uno sguardo alla *Tavola 11* evidenzia un fenomeno recente: nel 2010 solo il 16% delle imprese aveva un'anzianità superiore ai 5 anni. Una stabilità crescente nel rapporto con le istituzioni finanziarie a cui corrisponde una riduzione delle asimmetrie informative che caratterizzano il rapporto cliente-istituzione finanziaria in modo particolare rispetto all'attività imprenditoriale, per sua natura più rischiosa. Nel caso delle imprese a titolarità immigrata, proprio per la loro recente costituzione (il 33% è stato costituito fra il 2014 e il 2016), tale asimmetrie assumono maggiore rilevanza. La loro riduzione comporta naturalmente una maggiore possibilità per l'intermediario finanziario di sostenere l'impresa, valutandone con maggiore efficacia il rischio, e quindi una

maggior possibilità di accesso al credito.

³⁰ Si veda la Nota Metodologica.

³¹ 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.

Un secondo indicatore che può essere costruito a partire dai dati disponibili riguarda la dimensione di genere, che ci restituisce indicazioni circa il ruolo delle donne immigrate nel nostro sistema economico. Si tratta di un fenomeno in costante crescita (*Grafico 35*): nel 2015 le imprese con titolare donna rappresentano circa un terzo delle imprese a titolarità immigrata del campione delle 21 collettività analizzate. Un dato ulteriore, particolarmente significativo si ricava dal confronto fra i tassi di crescita su base annuale delle imprese a titolarità femminile rispetto a quelli delle imprese a titolarità immigrata complessive (*Grafico 36*). Lo scarto è sempre positivo e significativo, pur se con una riduzione del gap fra il 2014 e il 2015, evidenza di un'impresa a titolarità immigrata e a guida femminile che cresce con ritmi al di sopra della media. Un ulteriore dato che conferma la necessità di un'attenzione alla componente di genere anche nel segmento imprenditoriale.

Grafico 35 – Peso imprenditoria femminile su segmento small business a titolarità immigrata

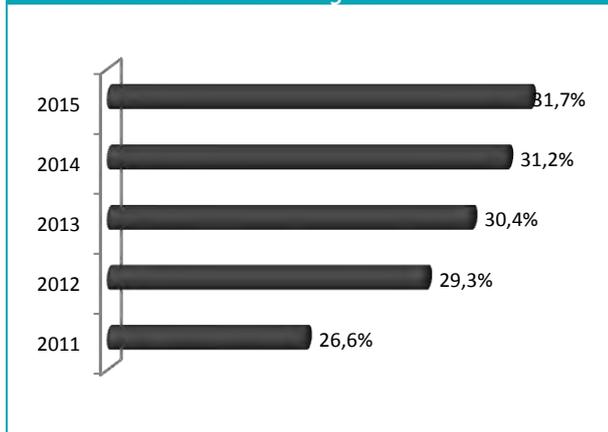
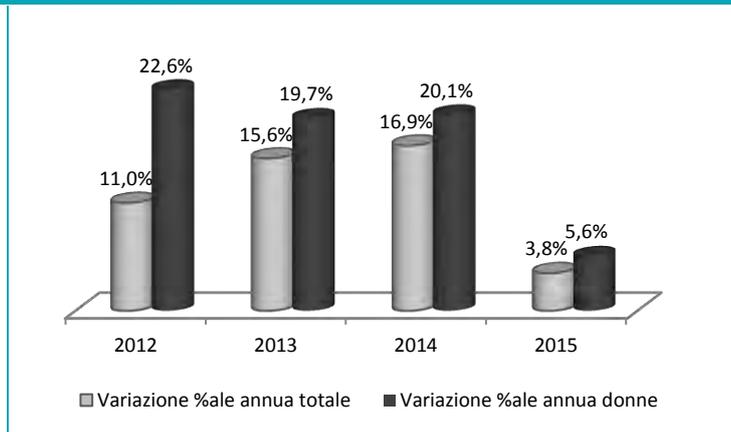
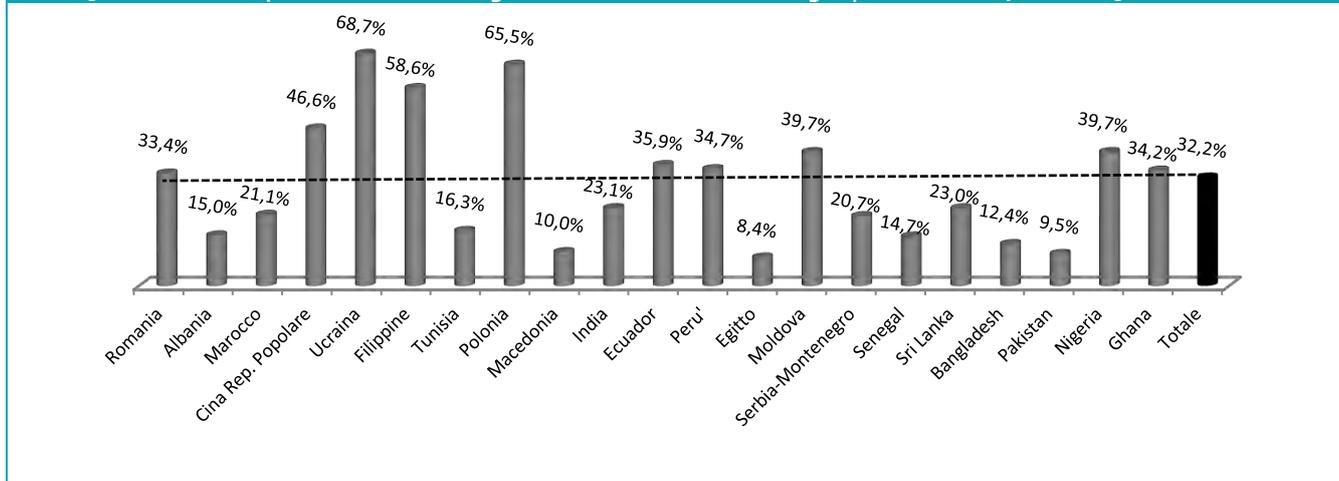


Grafico 36 – Tassi di crescita impresa titolarità immigrata: impresa femminile vs totale



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Grafico 36 – Incidenza imprese femminili nel segmento small-business – dettaglio per nazionalità, anno 2015



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

L'impresa 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 32%, questa percentuale sale a quasi il 70% per la comunità ucraina, è approssimativamente al 60% per Polonia e Filippine e al 46% per la comunità cinese. Anche l'analisi territoriale mostra alcuni elementi di caratterizzazione rilevanti, con una crescita del peso relativo per tutte le collettività rispetto al 2014, ad eccezione di Serbia e Montenegro (l'incidenza delle imprese a titolarità femminile scende infatti dal 23% nel 2014 al 21% nel 2015). Il *Grafico 36* evidenzia l'incidenza di genere nel segmento *small business* per singola nazionalità.

Tornando all'esame dei principali indicatori legati al rapporto con le istituzioni finanziarie, la possibilità di accedere ad una serie storica abbastanza ampia di dati riferiti ad un panel omogeneo significativo dal 2011 (stessi gruppi bancari e stesse nazionalità³²) consente un'analisi più approfondita e ampia.

Il *Grafico 37* mostra il dettaglio per collettività della variazione su base annua della numerosità dei conti correnti *Small Business* presso banche e BancoPosta. Emerge una crescita generalizzata e diffusa, con tassi superiori alla media riferita ai 21 Paesi (+10,5%) per diverse collettività provenienti da tre continenti (Africa, Europa e Asia). Prosegue la crescita, con tassi di molto superiori alla media e anche ai tassi di crescita riferiti al periodo 2013-2014, per lo Sri Lanka, il Bangladesh, la Nigeria e l'India, mentre il 2015 ha visto un incremento delle imprese senegalesi e un rallentamento nella crescita di quelle a titolarità Ghanese (che nel 2014 erano cresciute del 26%).

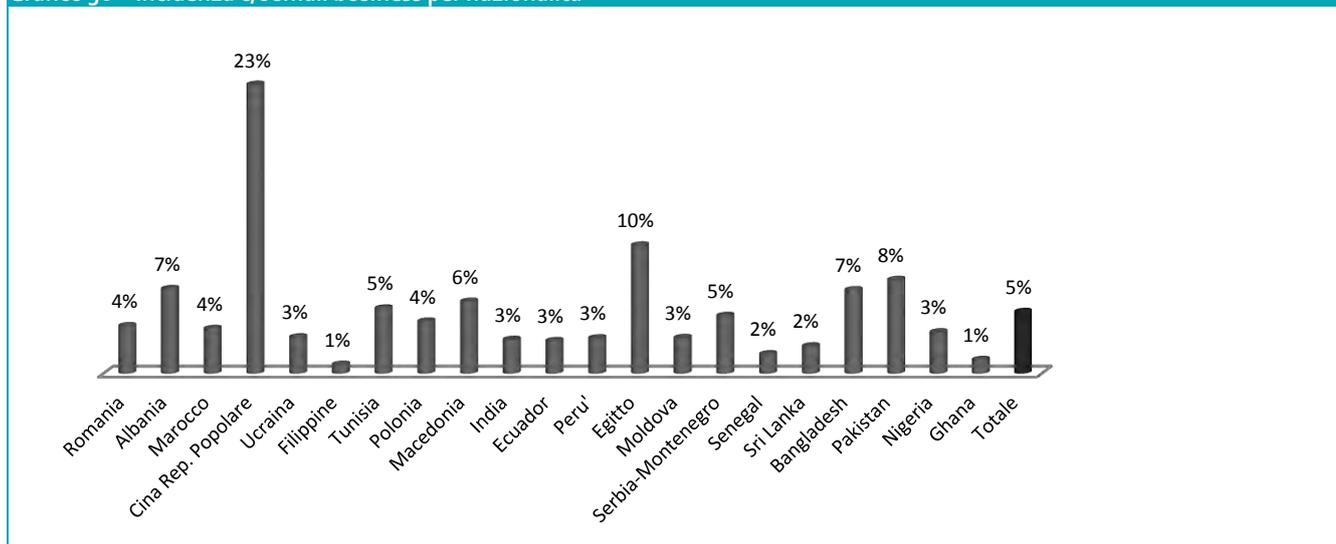
Grafico 37 – Dettaglio variazione conti correnti small business per nazionalità 2014-2015 – panel omogeneo, valori assoluti



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Vista la particolare vivacità di questo segmento può essere utile fornire un dettaglio maggiore in termini di rappresentazione del fenomeno dal punto di vista delle collettività presenti sul territorio. Un indicatore rappresentativo è dato dall'incidenza dei conti correnti *small business* sul totale dei conti correnti intestati alle singole nazionalità (*Grafico 38*).

Grafico 38 – Incidenza c/c small business per nazionalità



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Appare evidente la vivacità delle imprese a titolarità asiatica (Cina, Pakistan e Bangladesh) e quelle di nazionalità egiziana, rispetto a tutte le altre collettività, ma due altre considerazioni possono essere fatte utiliz-

³² Il panel omogeneo si riferisce a 5 gruppi bancari primari che rappresentano il 42% degli sportelli e il 62% dell'attivo di sistema e a BancoPosta.

zando i dati a disposizione. La prima considerazione può essere fatta a partire dall'analisi dell'incidenza dei c/c *small business* rispetto al totale conti correnti per singola collettività (*Grafico 38*).

In termini comparativi, rispetto al 2014, si evidenzia una crescita nei valori di incidenza dei conti correnti *Small Business* sul totale dei conti correnti relativamente a tutte le collettività, con punte superiori ad un punto percentuale di crescita per Cina, Filippine e Perù. Il dato mostra quindi una crescita significativa di questa area in valori assoluti e diffusa a tutte le comunità in termini relativi. A fronte di tale incremento generalizzato nelle percentuali di incidenza, si registrano alcune variazioni significative nel tempo. 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 2015, a soli tre 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 che confermano come i fenomeni legati all'immigrazione siano in continua evoluzione e richiedano un monitoraggio puntuale.

Tavola 12 – Incidenza c/c small business su conti totali intestati a migranti per macro-aree geografiche, anno 2015

Africa	4,6%
Europa	4,4%
Asia	10,5%
America Latina	2,8%

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

da quest'area del mondo.

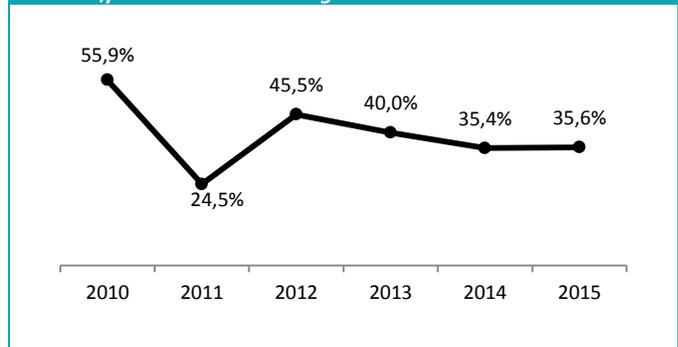
Rispetto alla distribuzione per aree geografiche, in termini assoluti, la *Tavola 12* mostra l'incidenza dei conti correnti *small business* sui conti correnti totali intestati a cittadini appartenenti alle diverse macro-aree geografiche. Rispetto al 2014 si evidenzia una crescita di quasi un punto percentuale per il continente asiatico. Il 10% dei correntisti di origine asiatica appartiene al segmento *small business* a fronte di un dato medio aggregato del 5%, a conferma della vivacità anche rispetto al rapporto con le istituzioni finanziarie delle imprese con titolari provenienti

Un aspetto che caratterizza strutturalmente il rapporto banca-impresa, 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 italiana³³) che di capacità di sostenere una crescita dimensionale attraverso l'intermediazione finanziaria. Il neo imprenditore immigrato ha una ridotta storia creditizia, se non nulla, e in genere non ha disponibilità di garanzie reali. Questi fattori fanno sì che l'avvio dell'attività di impresa avvenga solitamente con mezzi propri, generalmente ridotti, e con una scarsa capacità di autofinanziamento legata ai primi anni di attività.

Si tratta di debolezze 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 e dove anche la comunità di appartenenza (la reputazione che una determinata nazionalità acquisisce sul mercato creditizio) può assumere un valore positivo in termini di riduzione della percezione del rischio da parte delle istituzioni finanziarie³⁴, qualora inserito in un processo più ampio di coinvolgimento reciproco fra intermediari finanziari e territorio.

Il *Grafico 39* mostra un'evoluzione del credito al segmento *small business* immigrato (espresso in termini di incidenza dei crediti in essere sul totale dei conti correnti appartenenti al segmento). Dopo una significativa contrazione avvenuta per effetto della crisi, fra il 2010 e il 2011, in cui solo un'impresa su quattro aveva in essere un finanziamento presso un'istituzione finanziaria, si evidenzia una graduale stabilizzazione che risente degli effetti prolungati della crisi sulla solvibilità delle imprese. Complessivamente il numero di finanziamenti in

Grafico 39 – Incidenza crediti (% sul totale conti correnti small business), confronto 2010-2015



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

³³ Nomisma, Unioncamere, Crif, *Finanza e comportamenti imprenditoriali nell'Italia multi-etnica*, 2009.

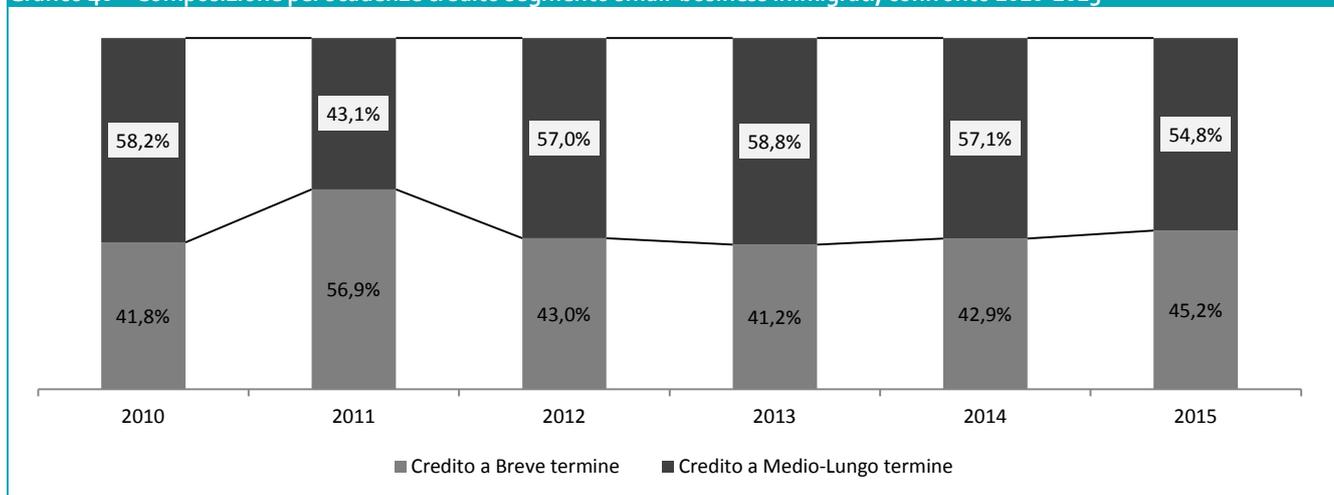
³⁴ Uno studio Banca d'Italia, conferma l'esistenza di questi benefici attraverso un'analisi quantitativa Albareto, P.E. Mistrulli, *Bringing the gap between migrants and the banking system*, in Temi di Discussione n.794, Banca d'Italia, febbraio 2011.

essere rispetto alla componente *small-business* ha fatto registrare un incremento del 3,8% fra il 2014 e il 2015. Incremento trainato dalla componente a breve termine (+8,1% nel numero di finanziamenti in essere) a fronte di un numero di finanziamenti a medio-lungo termine sostanzialmente stabile (+0,3%).

I dati a disposizione dell'Osservatorio consentono di approfondire una serie di indicatori di dettaglio relativi al rapporto creditizio fra impresa a titolarità immigrata (*Small Business*) e intermediari creditizi che in qualche modo definiscono la qualità e le opportunità legate alla concessione del credito.

Un primo indicatore riguarda il tasso di insolvenza per le diverse scadenze dei prodotti di finanziamento (a breve termine e a medio-lungo termine). L'andamento di questo indicatore nel tempo mostra due elementi che segnalano un graduale processo evolutivo anche sotto questo profilo. Nel caso del credito a breve termine, negli anni, c'è stato un allineamento dell'indicatore relativo all'impresa a titolarità immigrata rispetto al portafoglio complessivo delle banche per la stessa durata temporale. Il differenziale fra i due segmenti di clientela è ormai di un solo punto percentuale e si muove nella stessa direzione. Rispetto invece alle forme tecniche a medio-lungo termine si evidenzia un differenziale ancora positivo, ma a fronte di una contrazione molto significativa del tasso di insolvenza delle imprese a titolarità immigrata che avevano maggiormente sofferto, proprio per le loro caratteristiche di bassa patrimonializzazione e scarsa capacità di autofinanziamento, della crisi in atto.

Grafico 40 – Composizione per scadenze credito segmento small-business immigrati, confronto 2010-2015



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Un secondo indicatore riguarda invece la composizione per scadenze dei finanziamenti in essere per il segmento *Small Business* delle imprese a titolarità immigrata. Il *Grafico 40* mostra come la componente a lungo termine sia dominante, avendo assorbito il disequilibrio legato al 2011, punto di massima criticità per il sistema. L'analisi di questo indicatore appare particolarmente importante, soprattutto in ottica evolutiva, in quanto la componente a medio-lungo termine è tipicamente legata ad investimenti e quindi a processi strutturali nella vita di un'impresa, mentre la componente a breve, in una gestione finanziaria equilibrata dovrebbe essere utilizzata solo per il finanziamento dell'attivo circolante, ossia dell'attività ordinaria. La situazione finanziariamente più grave e potenzialmente più pericolosa, si viene a creare quando l'impresa utilizza forme tecniche a breve termine per finanziare investimenti che hanno durata pluriennale. Pur non avendo indicazioni sui piani di sviluppo delle imprese, e non essendoci valori "ottimali" nella proporzione delle diverse scadenze, una variazione della componente a lungo termine può essere più o meno indicativa di una situazione finanziaria più difficile, di una minore o maggiore propensione delle imprese a chiedere finanziamenti per investimenti o di una loro maggiore o minore difficoltà di accesso a forme di finanziamento di questo tipo.

Il dettaglio per nazionalità riguardo alle forme tecniche utilizzate fornisce ulteriori informazioni utili (*Tavola 13*), in particolare in termini evolutivi. Per quanto riguarda le forme tecniche a medio-lungo termine infatti negli anni precedenti (2013) prevaleva la Cina che è ora al quarto posto. Sono gli imprenditori filippini, albanesi e peruviani ad avere una composizione per scadenze più pronunciata verso le forme a lungo termine. Nel comparto dei crediti a breve termine sono due comunità asiatiche, Bangladesh e Pakistan, e tre africane a mostrare una maggiore esposizione. Si tratta di nazionalità particolarmente vivaci nel campo imprenditoriale, legate

prevalentemente al commercio al dettaglio e, nel caso della Nigeria e delle due collettività asiatiche, di recente costituzione.

Tavola 13 – Dettaglio forme tecniche crediti prime e ultime nazionalità – Small Business 2015

CREDITO A BREVE TERMINE		CREDITO A M/L TERMINE	
<i>Nazionalità</i>	<i>% su tot crediti nazionalità</i>	<i>Nazionalità</i>	<i>% su tot crediti nazionalità</i>
Ghana	53%	Filippine	59%
Tunisia	52%	Albania	59%
Pakistan	52%	Perù	59%
Bangladesh	52%	Cina	57%
Nigeria	50%	Moldova	57%

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Approfondimento: il microcredito

Ha collaborato alla realizzazione del paragrafo l'Ufficio Crediti ABI

Il microcredito rappresenta uno dei principali strumenti di inclusione sociale e finanziaria di soggetti c.d. non "bancabili", cioè persone fisiche e microimprese che hanno difficoltà di accesso alle forme tradizionali di prestito; non si tratta semplicemente di finanziamenti di piccolo importo, ma di un'offerta integrata di servizi finanziari e non finanziari, con lo scopo di sviluppare nei destinatari la capacità di attivare proprie risorse personali e progettuali.

L'Italia è uno dei pochi Paesi europei ad aver adottato una disciplina specifica del microcredito, con la riforma del Titolo V del Testo Unico Bancario (TUB). Le norme che disciplinano il microcredito sono contenute agli articoli 111 e 113 del TUB. In particolare, l'articolo 111 individua due tipologie di microcredito:

- il "Microcredito d'impresa", per l'avvio o l'esercizio di attività di lavoro autonomo o di microimpresa, di importo massimo non superiore a 25 mila euro. Tali finanziamenti non sono assistiti da garanzie reali e sono accompagnati dalla prestazione di servizi ausiliari di assistenza e di monitoraggio dei soggetti finanziati;
- il "Microcredito sociale", destinato a soddisfare bisogni di carattere economico e sociale di persone fisiche in condizioni di particolare vulnerabilità, con una soglia massima pari a 10 mila euro, senza garanzie reali. In questo caso i finanziamenti devono essere accompagnati dalla prestazione di servizi ausiliari di bilancio familiare e devono essere prestati a condizioni più favorevoli di quelle prevalenti sul mercato.

Con la definizione di microcredito introdotta dalla nuova disciplina legislativa, viene sancito, di fatto, che l'elemento essenziale e caratterizzante del microcredito è rappresentato dalla prestazione di "servizi ausiliari" che hanno lo scopo di ridurre il rischio di insolvenza dei prenditori del prestito, e che consistono, per quanto riguarda il microcredito d'impresa, in servizi di assistenza e monitoraggio dei soggetti finanziati. Sul tema, il recente decreto legge n. 193/2016 ha previsto l'istituzione presso l'Ente Nazionale per il microcredito dell'Elenco nazionale degli operatori in servizi non finanziari ausiliari di assistenza e monitoraggio per il microcredito. L'obiettivo è quello di garantire un'adeguata qualità dei servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio per il microcredito e una verifica qualitativa e quantitativa dei servizi effettivamente prestati.

I finanziamenti possono essere erogati da banche e altri intermediari finanziari vigilati dalla Banca d'Italia o da altri soggetti iscritti in un apposito elenco, i cosiddetti "nuovi operatori di microcredito ex art. 111". In ogni caso, l'utilizzo del termine "microcredito" è subordinato alla concessione di finanziamenti con le predette caratteristiche.

La normativa è completata poi dal decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze n. 176 del 17 ottobre 2014 (c.d. regolamento), di attuazione dell'articolo 111, comma 5, del TUB, e dalle disposizioni della

Banca d'Italia per l'iscrizione e la gestione dell'elenco degli operatori di microcredito.

In particolare, il regolamento disciplina: i requisiti per poter beneficiare del finanziamento e le sue finalità; i servizi ausiliari di assistenza e di monitoraggio; i limiti oggettivi relativi a volume attività, condizioni economiche applicate e ammontare massimo dei singoli finanziamenti; i requisiti richiesti per svolgere l'attività di microcredito; l'informativa da fornire alla clientela.

Al riguardo, con riferimento alla microimprenditorialità e all'inserimento nel mercato del lavoro, i finanziamenti sono finalizzati, anche alternativamente:

- all'acquisto di beni, ivi incluse le materie prime necessarie alla produzione di beni o servizi e le merci destinate alla rivendita, o di servizi strumentali all'attività svolta, compreso il pagamento dei canoni delle operazioni di leasing e il pagamento delle spese connesse alla sottoscrizione di polizze assicurative (anche nella forma di microleasing finanziario);
- alla retribuzione di nuovi dipendenti o soci lavoratori;
- al pagamento di corsi di formazione volti ad elevare la qualità professionale e le capacità tecniche e gestionali del professionista, dell'imprenditore e dei relativi dipendenti (i finanziamenti concessi alle società di persone e alle società cooperative possono essere destinati anche a consentire la partecipazione a corsi di formazione da parte dei soci);
- al pagamento di corsi di formazione anche di natura universitaria o post-universitaria volti ad agevolare l'inserimento nel mercato del lavoro delle persone fisiche beneficiarie del finanziamento.

Con riferimento ai servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio dei soggetti finanziati, il regolamento prevede che l'operatore di microcredito presti, in fase di istruttoria e durante il periodo di rimborso del finanziamento, almeno due dei seguenti servizi:

- supporto alla definizione della strategia di sviluppo del progetto finanziato e all'analisi di soluzioni per il miglioramento dello svolgimento dell'attività;
- formazione sulle tecniche di amministrazione dell'impresa, sotto il profilo della gestione contabile, della gestione finanziaria, della gestione del personale;
- formazione sull'uso delle tecnologie più avanzate per innalzare la produttività dell'attività;
- supporto alla definizione dei prezzi e delle strategie di vendita, con l'effettuazione di studi di mercato;
- supporto per la soluzione di problemi legali, fiscali e amministrativi e informazioni circa i relativi servizi disponibili sul mercato;
- supporto alla definizione del percorso di inserimento nel mercato del lavoro (si fa riferimento al finanziamento concesso per il pagamento di corsi di formazione volti a favorire l'inserimento nel mercato del lavoro delle persone fisiche);
- supporto all'individuazione e diagnosi di eventuali criticità dell'implementazione del progetto finanziato.

Tali servizi possono anche essere affidati a soggetti specializzati, con contratto da stipularsi in forma scritta con il soggetto finanziatore.

Un fattore che sta accelerando il processo di sviluppo del settore è rappresentato dalla riserva del Fondo di garanzia per le PMI destinata alle operazioni di microcredito per la microimprenditorialità, prevista dall'art. 39, comma 7- bis, del decreto legge 201/2011, e resa operativa dalla circolare n. 8/2015 da parte dell'ente gestore del Fondo. Il Ministero dello Sviluppo Economico, con i decreti del 24 dicembre 2014 e del 18 marzo 2015, ha peraltro integrato le disposizioni operative del Fondo introducendo per la garanzia del microcredito criteri di accesso semplificati.

Ad oggi, sono più di 50 le banche che operano con il Fondo su questa iniziativa.

Gli spazi di crescita per le banche in questo mercato sono evidenti; con sempre meno impiego pubblico e para-pubblico e con l'esigenza di ampliare l'autoimpiego e lo sviluppo di nuove forme di imprenditorialità che partano dal basso, con il microcredito d'impresa si può dare nuova linfa allo sviluppo economico.

4. Le determinanti dell'impresiditoria a titolarità immigrata

A cura di Marina De Angelis

4.1 Introduzione e analisi della letteratura di riferimento

Negli ultimi anni gli alti tassi di auto-impiego dei lavoratori migranti³⁵ hanno indotto gli accademici ad intensificare le loro ricerche sull'impresiditoria migrante (Alvarez e Cueto, 2015; Anderson e Hammarstedt, 2012; Batista e Umblijs, 2014; Hormiga e Bolívar-Cruz, 2012; Constant et al., 2007; Borjas, 1986). Molti paesi sperimentano infatti un'attività imprenditoriale più alta fra gli immigrati che fra i nativi (Xavier et al., 2013). Le ricerche esistenti hanno inoltre dimostrato che la mobilità internazionale e l'imprenditorialità sono entrambe caratterizzate dall'assunzione di maggiori rischi, ma permettono anche (presumibilmente) il conseguimento di maggiori rendimenti rispetto all'occupazione nel mercato del lavoro dipendente. Per questi motivi i migranti, persone che ricercano un cambiamento assumendosi un rischio per il raggiungimento degli obiettivi alla base dell'investimento migratorio, potrebbero essere più inclini a scegliere entrambi i comportamenti (Vandor, 2009).

Anche se le determinanti dell'occupazione migrante sono state ampiamente analizzate in Europa (Spagna, Irlanda, Regno Unito, Germania, Svezia) e nel resto del mondo (USA, Canada, Australia), finora poco è stata fatto in Italia. Il nostro obiettivo è quello di sopperire a questa lacuna fornendo un'analisi delle determinanti dell'imprenditorialità dei migranti in Italia con un particolare interesse per le tematiche di genere e per il ruolo dell'avversione al rischio, con l'obiettivo di verificare se il rapporto positivo tra attitudine al rischio e imprenditoria vale anche per i migranti in Italia (Caliendo et al. 2009).

La nostra principale domanda di ricerca è dunque relativa alle ragioni alla base della scelta per l'auto-impiego: se siano legate a motivi di "opportunità" o piuttosto alla "necessità" di trovare lavoro e di rispettare i requisiti previsti dalle leggi sui permessi di soggiorno. Nonostante, infatti, i dati sul mercato del lavoro siano positivi rispetto all'inserimento dei migranti, l'inserimento dei lavoratori migranti è faticoso a causa della crisi economica, a cui si aggiunge un problema di *over-education* o incapacità del mercato del lavoro italiano di mettere a frutto le conoscenze dei migranti e riconoscere le loro competenze e qualifiche (ISMU, 2016, ONC-CNEL, Ministero del Lavoro 2015).

³⁵ In Italia, nel 2015 le imprese gestite da migranti rappresentavano il 9,1 per cento del totale delle imprese attive e hanno registrato un aumento del 5,5 per cento rispetto al 2014, mentre le imprese italiane hanno registrato un più alto rapporto morte/nascita. Se si considerano solo gli uomini, gli immigrati rappresentavano l'8,5 per cento delle imprese italiane. Nel 2014 erano 121.000 le imprese guidate da una donna migrante, pari al 9,3% del numero totale di imprese femminili in Italia (dati Unioncamere-Infocamere, 2015).

L'analisi della letteratura di riferimento ci ha consentito di individuare le variabili d'interesse da inserire nel nostro modello. In uno dei primi studi sull'immigrazione negli Stati Uniti, Borjas (1986) raggiunge tre conclusioni principali: la probabilità di auto-impiego aumentava all'aumentare del tempo trascorso nel paese di destinazione; i migranti arrivati più di recente registravano tassi più elevati di auto-occupazione rispetto ai precedenti arrivi a causa di minori opportunità di lavoro dipendente; la probabilità di auto-impiego era più alta tra gli immigrati che tra i lavoratori nativi, spiegata dall'esistenza di enclaves che creano opportunità commerciali per immigrati con la stessa nazionalità o lingua. Altri studi sul Regno Unito (Fairlie e Meyer, 1996; Clark e Drinkwater, 2000) hanno osservato che la durata della residenza è una variabile importante per spiegare i tassi di auto-occupazione degli immigrati. Anche Li (2001) e Alvarez e Cueto (2015), nei loro studi focalizzati rispettivamente in Canada e in Spagna, rilevano che il tasso di auto-occupazione tra gli immigrati aumenta con il tempo dal loro arrivo. Tuttavia, per alcuni ricercatori il lavoro autonomo può anche essere un mezzo per sopravvivere durante i primi anni di arrivo nel Paese mentre l'immigrato acquisisce le competenze linguistiche e potrebbe diminuire tra coloro che hanno soggiornato nel paese per un periodo più lungo (Clark e Drinkwater, 2009).

Diversi studi hanno inoltre documentato l'esistenza di un rapporto tra le enclaves etniche e l'auto-impiego. L'analisi di Anderson e Hammarstedt (2015), sulla base dei dati svedesi, dimostra che la presenza di enclaves aumenta la probabilità di auto-impiego: "Gli immigrati nelle enclaves etniche forniscono la loro etnia con beni e servizi che gli autoctoni svedesi non sono in grado di fornire. I risultati mostrano però anche che le reti etniche possono rappresentare un ostacolo per l'auto-occupazione degli immigrati. Una spiegazione è che un aumento della dimensione della rete implica una maggiore concorrenza per i clienti tra gli immigrati imprenditori" (pag. 27). Il lavoro di Constant et al. (2007) ha rilevato la presenza di uno spirito imprenditoriale etnico tra i migranti in Germania: i loro dati mostrano infatti che i turchi hanno una probabilità del 70 per cento di essere autonomi rispetto a qualsiasi altro gruppo immigrato, anche se non necessariamente guadagnano di più degli altri. Inoltre, dal loro studio si evince che l'istruzione non è determinante per l'auto-impiego mentre lo è l'età. In un recente studio condotto in Spagna, Alvarez e Cueto (2015) registrano che gli uomini, i più anziani e i soggetti con livelli di istruzione più alta hanno maggiori probabilità di essere lavoratori autonomi: "(...) questo può essere attribuibile alla minore disponibilità di posizioni qualificate per gli immigrati" (pag 895). Inoltre, a differenza delle ricerche condotte in altri paesi, essi dimostrano che il tasso di lavoro autonomo in Spagna è inferiore per i migranti rispetto a quello dei nativi, sebbene esistano differenze in base alla regione d'origine.

In Italia, studi qualitativi (Ambrosini et al., 2012) e quantitativi (Barbieri e Bison 2004; Ballarino e Barbieri, 2012) hanno dimostrato che l'elevato tasso di imprenditorialità dei migranti può essere una conseguenza delle difficoltà incontrate nel raggiungimento dell'obiettivo della mobilità sociale. L'analisi basata sull'indagine longitudinale delle famiglie italiane (Istat) rileva che gli imprenditori non sono giovani né disoccupati, ma che spesso sono stati impiegati nelle piccole imprese dove hanno acquisito le competenze e hanno creato un primo contatto con i clienti per le loro nuove imprese. La loro analisi conferma l'ipotesi della "mobilità bloccata" dei migranti in Italia contro la teoria dell'"*unemployment push*" (Saridakis G. et al., 2016; Reynolds et al., 1994, 1995; Evans e Leighton, 1990; Highfield e Smiley, 1987), che individua nella mancanza di posti di lavoro le ragioni dell'elevato tasso di lavoro autonomo. Infatti, come anticipato, l'investimento economico e personale rappresentato dalla migrazione ha l'obiettivo di migliorare la qualità della vita. Purtroppo però, a causa della mancanza di posti di lavoro qualificati in Italia, nonché delle difficoltà incontrate nel riconoscimento delle qualifiche e delle competenze, questo obiettivo è spesso disatteso nel contesto del lavoro dipendente. Lo scenario è anche peggiore per le donne migrate in Italia che sono spesso intrappolate nei lavori di cura e dei servizi domestici senza possibilità di avanzamento sul posto di lavoro³⁶.

Il lavoro di Ballarino e Panichella (2015) mostra che le donne migranti in Italia sono più spesso confinate in posti di "bassa qualità" rispetto alle italiane. Gli autori rivelano che la possibilità delle donne di trovare un lavoro peggiora se arrivano in Italia per seguire i loro partner, mentre una decisione autonoma di migrazione rende più facile la ricerca di un lavoro adeguato. In entrambi i casi, se esaminiamo la possibilità di avere un lavoro più stabile e qualificato, tutte le migranti risultano comunque essere svantaggiate rispetto alle italiane.

³⁶ Gli immigrati residenti in Italia rappresentano il 10,5 per cento della forza lavoro totale, il 62,1 per cento dei dipendenti nel settore della cura personale e il 75,9 per cento se consideriamo la forza lavoro totale nel settore domestico; il numero di migranti impiegati nel settore della cura personale raddoppia se prendiamo in considerazione i lavoratori irregolari (dati Inps, 2015).

Per quanto riguarda la letteratura relativa alla relazione tra attitudine al rischio e imprenditoria dei migranti, la maggior parte degli studi si basa sul confronto tra gruppi di migranti imprenditori e non imprenditori (Batista e Umblijs, 2014, Hormiga e Bolívar-Cruz, 2012) e, il principale risultato di queste analisi conferma che i migranti con una maggiore propensione al rischio³⁷ sono più inclini a diventare imprenditori. Al contrario, esiste poca letteratura sull'atteggiamento dei diversi tipi di imprenditori: Block et al. (2015) hanno analizzato coloro che perseguono una nuova attività per "opportunità" e coloro che lo fanno per mera "necessità", trovando che gli imprenditori per opportunità sono più disposti a prendere rischi rispetto agli imprenditori che decidono di farlo per necessità (spinti spesso dalla disoccupazione) e che coloro che sono motivati dalla creatività sono più propensi al rischio di altri imprenditori.

4.2 Metodologia

Fonte dell'analisi sono le banche dati derivanti dalle indagini campionarie realizzate dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria su un campione statisticamente significativo di immigrati rispettivamente nel 2008, nel 2012 e nel 2014. Per analizzare le determinanti dell'imprenditorialità dei migranti in Italia, abbiamo utilizzato un modello lineare "Probit"³⁸ dove la risposta alla domanda sulla posizione lavorativa è stata utilizzata come *proxy* per l'auto-impiego, la variabile "Imprenditore" assume valore pari a uno se il rispondente ha dichiarato di essere auto-impiegato e o in tutti gli altri casi, e rappresenta la dipendente del nostro modello.

Per quanto riguarda invece la principale variabile esplicativa, abbiamo usato le risposte alla domanda relativa all'investimento nei paesi di origine come *proxy* per l'avversione/propensione al rischio³⁹. Infatti, nelle loro risposte alla domanda "Hai investito nel tuo paese d'origine?" gli intervistati hanno anche riportato la loro attitudine verso il rischio. Abbiamo attribuito valore zero alle seguenti risposte: "No, ho avuto esperienze negative nel passato; No, non ho nessuno di fiducia; No, gli investimenti non sono affidabili e non garantiscono garanzie; No, non mi fido del sistema finanziario ed economico; No, non è degno; No, non ho abbastanza soldi " e valore uno alle seguenti: " Sì, in immobili; Sì, in obbligazioni e in altri strumenti finanziari; Sì, nelle attività produttive; No, preferisco investire in Italia". L'investimento nel paese d'origine è qui considerato come un "investimento puro" e non come un "investimento precauzionale", come potrebbe essere interpretato, in quanto il questionario chiaramente distingue tra domande relative all'investimento e variabili che riguardano il risparmio e le rimesse (che sono legati a scopi precauzionali).

Le principali variabili esplicative selezionate, seguendo la letteratura di riferimento, sono le seguenti: la durata del soggiorno in Italia con permesso, la nazionalità, la residenza, la rete familiare (partner e figli in Italia e nel paese d'origine) e la rete etnica a cui i migranti possono fare riferimento (calcolata come la quota di migranti di ogni nazionalità inclusa nel nostro dataset sul numero totale di migranti residenti nella città dell'intervista all'anno dell'indagine), la proprietà di un conto corrente postale o bancario; le variabili di controllo relative alle caratteristiche individuali sono le seguenti: il sesso, l'età, il livello di istruzione, lo stato civile; infine, le variabili macroeconomiche di controllo del modello sono: il progetto migratorio (intenzione di ritornare nel paese d'origine) e le seguenti variabili esogene: "enclave etnica" costruita, seguendo Anderson et al. (2015), come la proporzione di persone nella città j provenienti dallo stesso paese k , divisa per la proporzione di persone in Italia nell'anno dell'intervista proveniente da quel paese; il tasso di variazione della disoccupazione delle città in cui le interviste sono state condotte con un ritardo di due anni; il numero di ATM per 100.000 abitanti come *proxy* per l'inclusione finanziaria (Fonti: Istat e Banca d'Italia).

Abbiamo infine testato varie specificazioni del modello per assicurare gli adeguati controlli di "robustezza".

³⁷ Misurato attraverso domande dirette a valutare il livello di attitudine al rischio (es. lotteria).

³⁸ Prima di questo, abbiamo testato il modello a variabili strumentali (IV), perché sospettavamo la presenza di endogeneità tra la variabile dipendente "Imprenditore" e la variabile esplicativa "Investimento nel paese d'origine". Il risultato del test di Wald ha confermato che non c'era endogeneità e quindi che non era necessario utilizzare il modello IV.

³⁹ Mentre la letteratura di riferimento misura l'attitudine al rischio attraverso domande dirette (Block et al 2015, Batista e Umblijs, 2014, Autio et al 2013, Batista e Narciso 2013, Umblijs 2012, Dohmen, 2011, Caliendo et al, 2009, Hunt, 2009).

4.3 Risultati e conclusioni

I risultati del modello⁴⁰ confermano le principali conclusioni della letteratura e sono coerenti in tutte le specificazioni del nostro modello.

La variabile relativa alla durata del soggiorno in Italia con permesso è statisticamente significativa: avere un permesso di soggiorno da più di un anno e fino a cinque, rispetto ad averlo da meno di un anno, aumenta la probabilità di diventare imprenditore di 13 punti percentuali (e di 15 se l'intervistato ha un permesso di soggiorno da più di cinque anni e fino a 10), ma l'effetto della variabile diminuisce all'aumentare della durata del soggiorno.

La nazionalità è statisticamente significativa e mette in luce la presenza di uno spirito imprenditoriale etnico tra i migranti in Italia: avere la nazionalità bengalese rispetto a tutte le altre incluse nel campione, a parte quella cinese e quelle marocchina e senegalese, se consideriamo solo il cluster "2008", aumenta la probabilità di essere un imprenditore. Quando esaminiamo tutte le nazionalità essere cinese, bengalese o egiziano aumenta la probabilità di essere imprenditori, essere di nazionalità filippina, peruviana, ecuadoriana, ghaniana e rumena diminuisce la probabilità, mentre tutte le altre (marocchina, senegalese, ucraina e albanese) non sono statisticamente significative. Inoltre, la misura esogena dell'enclave etnica, che potrebbe indicare la presenza di un effetto di "aiuto" tra migranti della stessa nazionalità, non è statisticamente significativa.

La città di residenza è determinante nella decisione di diventare imprenditore: vivere a Roma, Napoli e Palermo aumenta la probabilità di diventare imprenditore rispetto a vivere a Milano; al contrario, vivere a Brescia ne diminuisce la probabilità e vivere a Perugia non è significativo. Le variabili macroeconomiche esogene chiaramente catturano l'effetto della città di residenza, se consideriamo Roma e Napoli: un aumento dell'1% del tasso di variazione della disoccupazione aumenta la probabilità di essere imprenditore di 15 punti percentuali. Inoltre, un aumento dell'1% della quota di migranti dalla stessa nazionalità degli intervistati sul totale dei migranti diminuisce la probabilità di essere imprenditori di 17 punti percentuali.

Il possesso di un conto corrente, che indica anche la presenza di un discreto livello d'integrazione del migrante, aumenta la probabilità di essere un imprenditore di 7 punti percentuali.

La rete familiare è statisticamente significativa: avere il partner in Italia aumenta la probabilità di essere un imprenditore di 4 punti percentuali (questo effetto è catturato dallo stato civile).

La variabile relativa all'età è statisticamente significativa solo nel 2012 e 2014 (specifiche del modello con variabili continue), l'effetto è positivo e decrescente con l'aumentare dell'età, ma l'effetto marginale medio è vicino a zero quindi irrilevante.

Per quanto riguarda la nostra misura di attitudine al rischio, vale a dire l'investimento nel paese d'origine, è statisticamente significativa in tutte le specifiche del nostro modello e la probabilità di diventare imprenditori aumenta di circa il 7% se il migrante ha fatto un investimento nel paese d'origine (o in Italia) e fino all'11% se consideriamo solo il cluster maschile.

Ultima, ma fondamentale determinante, è il livello d'istruzione: se esaminiamo l'intero campione, essere laureati aumenta la probabilità di essere un imprenditore di 6 punti percentuali rispetto ad aver completato solo la scuola primaria e la probabilità aumenta fino a 11 punti percentuali se guardiamo solo al cluster di interviste del 2008; avere il diploma aumenta la probabilità di essere un imprenditore di 4 punti percentuali (8 punti se prendiamo in considerazione solo il 2008).

Infine, adottando una prospettiva di genere troviamo alcuni risultati interessanti: essere una donna diminuisce la probabilità di essere un imprenditore di 7 punti percentuali; inoltre, l'effetto negativo di essere donna sulla probabilità di essere un imprenditore aumenta d'intensità, fino a 13 punti percentuali, quando introduciamo nel modello il termine di interazione tra essere una donna e essere sposati, anche se la variabile stato civile non è statisticamente significativa. Infine, se dividiamo il nostro campione in due sotto campioni secondo il sesso dell'intervistato, scopriamo che le variabili "Investimento nel paese di origine" e "Istruzione" non sono significative.

⁴⁰ Effetti marginali medi.

In conclusione, la probabilità di diventare imprenditore è più elevata per gli uomini, aumenta con la durata del soggiorno con permesso, ma l'effetto diminuisce all'aumentare del tempo, e aumenta se l'intervistato possiede un conto corrente. La nazionalità è rilevante nella decisione di diventare imprenditore, come prova della presenza di uno spirito imprenditoriale etnico tra specifici gruppi nazionali di migranti in Italia. La rete familiare è altrettanto importante, infatti avere un partner in Italia aumenta la probabilità di diventare imprenditore. La città di residenza è una determinante importante dell'imprenditorialità e controlla per il contesto macroeconomico. Infine, è fondamentale se i migranti abbiano fatto altri investimenti nel loro paese di origine (o in Italia) e anche il livello di istruzione è un fattore chiave, soprattutto nel cluster maschile.

Tornando alla nostra domanda di partenza: il migrante diventa imprenditore per "opportunità" o per mera "necessità"? Possiamo rispondere che, controllando per il contesto macroeconomico e per le caratteristiche personali, essere propensi al rischio è una determinante dell'imprenditorialità anche per i migranti in Italia. Inoltre, i dati mostrano che i migranti con un livello di istruzione superiore (laureati) hanno maggiori probabilità di diventare imprenditori e, seguendo la letteratura della sociologia economica, ciò presuppone che il desiderio di trarre beneficio dal loro investimento migratorio e di rispondere alle difficoltà incontrate nel riconoscimento delle qualifiche e delle competenze li spinge all'auto-imprenditorialità. La scelta dell'imprenditorialità è quindi dovuta al desiderio di sfruttare al massimo l'opportunità legata alla migrazione.

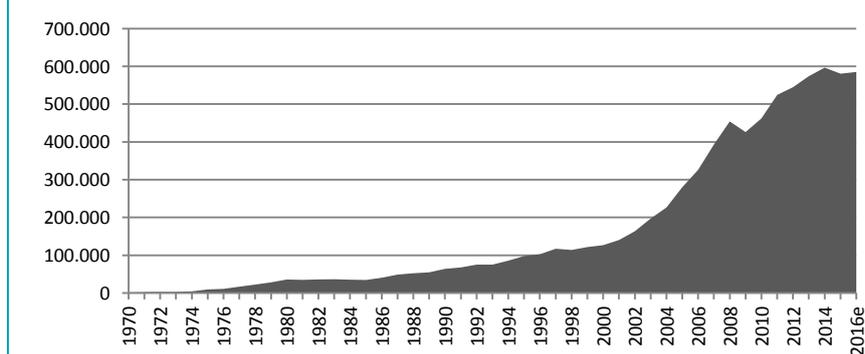
Infine, i nostri dati confermano alcuni stereotipi di genere sulle difficoltà incontrate dalle donne ad essere autonome e a trovare posti di lavoro di alta qualità rispetto agli uomini. Inoltre, secondo la nostra misura di attitudine al rischio, le donne sembrano essere meno propense e, da analisi più approfondite, potrebbero risultare essere quelle che decidono di diventare imprenditrici per "necessità" e non per "opportunità". Infine, essere sposate aumenta l'effetto negativo di essere una donna sulla probabilità di essere imprenditore. Ciò significa che l'essere sposate aumenta, nelle donne migrate in Italia, il ruolo dominato e può ancora rappresentare un limite alla possibilità di trovare un lavoro di alta qualità (Ballarino e Pannichella, 2015); mentre altre misure di integrazione sociale, come l'inclusione finanziaria, vale a dire il possesso di un conto corrente, sono indifferenti al genere dell'intervistato.

5. Le rimesse

Le rimesse, definite come trasferimento di denaro fra due persone fisiche in due paesi distinti, hanno assunto a livello internazionale un ruolo rilevante sotto diversi profili:

- **per volumi e tassi di crescita**, raggiungendo a livello mondiale i 600 miliardi di dollari USA⁴¹, con tassi di crescita significativi negli ultimi cinque anni, pari al 10% medio annuo.
- **Per dimensione relativa rispetto agli altri flussi finanziari internazionali** (investimenti diretti esteri e aiuti allo sviluppo). Secondo i dati elaborati dalla Banca Mondiale, il volume delle rimesse è cinque volte quello dei fondi per gli aiuti allo sviluppo⁴².
- **Per dimensione relativa rispetto all'economia del singolo paese** ricevente. In termini di peso percentuale sul PIL nazionale, le rimesse arrivano a rappresentare il 30% del reddito nazionale di alcune economie. 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 6% del PIL egiziano, per il 10% del PIL delle Filippine, per l'11% del PIL senegalese e per il 9% di quello albanese.
- Per la caratteristica di essere **flussi finanziari anticiclici**. Il *Grafico 41* mostra come, a livello globale, per effetto della crisi economica iniziata nel 2009, le rimesse abbiano subito solo due contrazioni, la prima nel 2009, stesso, pari al 6% e la seconda, più contenuta (-2,7%) nel 2015, continuando a far registrare tassi positivi, anche significativi in tutti gli altri anni.
- Per il ruolo che storicamente assumono in caso di **calamità naturali** o emergenze a supporto degli aiuti internazionali, data la loro capacità di avere un impatto immediato e diretto sulla popolazione locale.

Grafico 41 – Volume delle rimesse a livello internazionale – Milioni di dollari USA

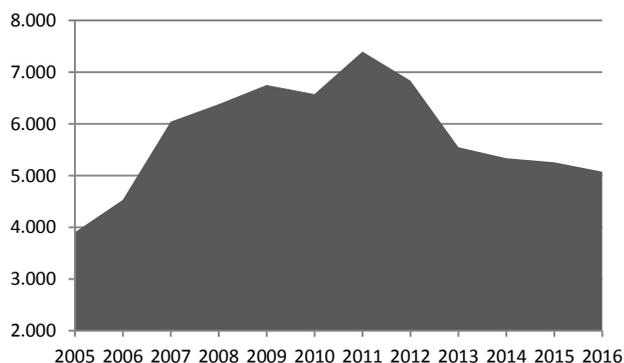


Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca Mondiale

⁴¹ Fonte: World Bank, 2016.

⁴² World Bank *Migration and Remittances Factbook*, 2016.

Grafico 42 – Andamento flussi rimesse dall'Italia – Serie storica (milioni di Euro)



Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca d'Italia

Grafico 43 – Andamento flussi rimesse dall'Italia verso la Cina (milioni di Euro)

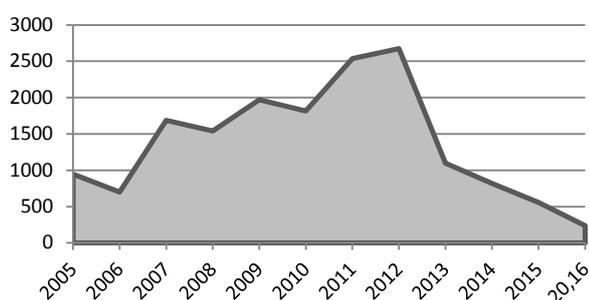
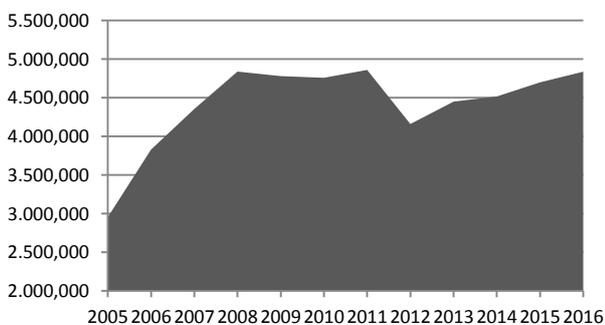


Grafico 44 – Andamento flussi rimesse dall'Italia senza la Cina (milioni di Euro)



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

Italia, ma al contrario è indicatore di una capacità di investimento crescente e di una transnazionalità che rappresentano opportunità anche per il nostro paese.

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

A partire da queste caratteristiche l'attenzione internazionale verso questo flusso di risorse finanziarie è andato gradualmente aumentando negli anni, dando vita ad un'ampia riflessione e a numerose sperimentazioni circa un possibile ruolo che tale flusso può avere nel contribuire allo sviluppo delle economie dei paesi destinatari. 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), coordinato dalla Banca Mondiale⁴³, rispetto alla quale il Governo italiano ha assunto un ruolo di leadership importante, sia per i risultati raggiunti, 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 web nazionale di monitoraggio indipendente dei costi delle rimesse certificato da Banca Mondiale⁴⁴, mandasoldiacasa.it.

La remessa è uno dei principali strumenti di collegamento fra il migrante e il proprio paese di origine. 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). La remessa è destinata ad una pluralità di funzioni di cui il consumo è solo una delle tante componenti. Secondo i dati a disposizione dell'Osservatorio e raccolti su un campione rappresentativo di immigrati⁴⁵, oltre ad essere fonte di sostentamento delle famiglie di origine, appaiono rilevanti altre componenti delle rimesse come l'istruzione o la sanità (circa un terzo dei casi), progetti sociali, ma soprattutto investimenti (in attività produttive o immobili). Si evidenzia infatti una certa vivacità rispetto alla componente di investimento nel paese di origine: il 26% dei migranti residenti in Italia ha realizzato investimenti nel proprio paese di origine, percentuale che sale al 44% per i titolari un conto corrente in Italia. Una propensione all'investimento nel proprio paese che non va interpretata come un drenaggio di risorse dal processo di integrazione in

⁴³ 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.

⁴⁴ Il sito web www.mandasoldiacasa.it gestito dal CeSPI

⁴⁵ Indagine che ha riguardato un campione rappresentativo di 1.300 cittadini stranieri di 10 nazionalità in tre territori (Napoli, Milano e Roma) realizzata nel 2014 e contenuta nel *IV Rapporto dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti*, 2015.

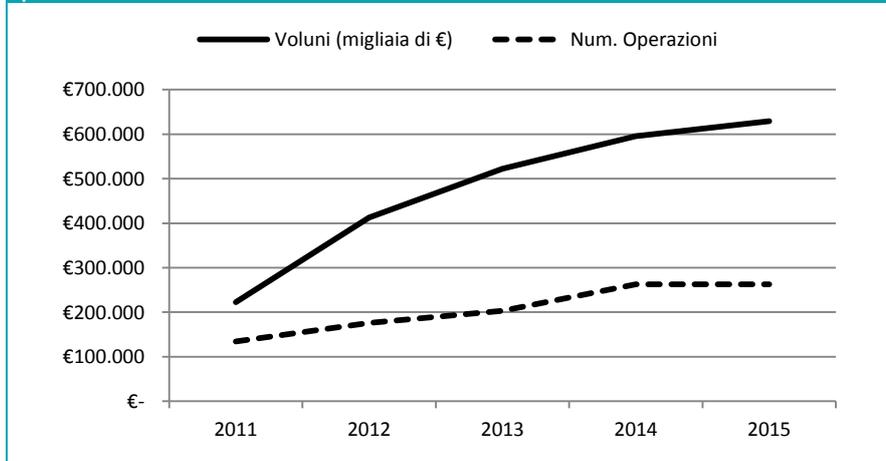
e corrispondente evoluzione del profilo finanziario e la componente di investimento contenuta nella rimessa. Si tratta di elementi che pongono l'inclusione e l'intermediazione finanziaria, intesa come accesso, disponibilità, ma anche conoscenza e utilizzo di strumenti adeguati, come elemento cardine 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 42), pur se all'interno di un trend discendente che ha portato ad una riduzione del volume delle rimesse in uscita dal nostro Paese del 31% negli ultimi quattro anni. Il dato sembrerebbe confermare un effetto della crisi economica significativo e durevole.

Un'analisi più attenta, disaggregata per Paese di destinazione, ci permette di individuare come, a fronte di un calo dei volumi complessivi delle rimesse di 1,76 miliardi di Euro fra il 2012 e il 2016, il flusso verso la Cina, riferito allo stesso periodo, rileva una contrazione di 2,4 miliardi complessivi (Grafico 43). 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 da quella tipicamente associata alla rimessa, che comprende esclusivamente il trasferimento di denaro fra persone fisiche non legate ad attività d'impresa.

La normativa antiriciclaggio più stringente, una maggiore attenzione da parte di operatori e autorità, un affinamento degli strumenti di rilevazione e la stessa crisi economica, hanno consentito di ridimensionare in modo significativo il fenomeno in questi ultimi anni, alla base della contrazione evidenziata. Escludendo perciò i flussi verso la Cina (Grafico 44) il quadro appare molto diverso. A fronte di un lieve rallentamento dei flussi fra il 2009 e il 2010 (intorno all'1,5%) il vero effetto della crisi economica si è concentrato esclusivamente nel 2012, con una contrazione nei volumi pari al 14%. Dal 2013 in poi, i flussi appaiono in crescita costante (+16% in tre anni), raggiungendo i 4,85 miliardi di euro e riportandosi ai livelli pre-crisi. Si tratta di un dato importante, che conferma, anche per il caso italiano, il ruolo anticiclico delle rimesse e l'evidenza di un fenomeno che risponde a logiche complesse.

Grafico 45 – Campione omogeneo di banche, volume (in migliaia di euro) e numero di operazioni di rimesse tramite bonifico transfrontaliero e accordo con MTO



Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Principali operatori del mercato delle rimesse in Italia sono i *money transfer operators* (MTOs), a cui si affiancano le banche e BancoPosta. Negli ultimi anni i modelli di business di queste due grandi categorie di operatori hanno subito profonde trasformazioni. I *money transfer operators* hanno gradualmente affiancato al modello tradizionale basato su un sistema di agenzie sul territorio e su una modalità di invio *cash to cash*, nuove modalità basate su piattaforme internet e su modalità *account to account*, *account to cash* e *account/cash to mobile*. Allo stesso

modo le banche hanno introdotto nuovi strumenti di invio che affiancano il tradizionale bonifico transfrontaliero (o il vaglia postale per Poste Italiane), prevalentemente sviluppando partnership con i *money transfer operators*, 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 campionaria⁴⁶ dall'Osservatorio presso il settore bancario, attraverso il questionario annuale, è possibile evidenziare, il quadro relativo all'evoluzione di alcuni dei fenomeni descritti. Il

⁴⁶ 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 51% degli sportelli. Inoltre, per quanto riguarda le rimesse che transitano attraverso il canale bancario tradizionale non è ancora

Grafico 45 mostra l'andamento del numero di operazioni e del volume complessivo delle rimesse transitate attraverso un campione omogeneo di banche⁴⁷, 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 triplicati in quattro anni. Incremento che ha coinvolto tutte le nazionalità esaminate con gli incrementi più significativi verso le Filippine e la Tunisia, seguiti da Cina, India, Egitto, Senegal e Nigeria.

Analizzando in dettaglio le due diverse modalità di invio, ovvero tramite partnership con un MTO o tramite canale bancario tradizionale, emergono alcune differenziazioni significative. L'importo medio delle transazioni all'interno delle partnership banca-MTO si attesta intorno ai 300€, mentre per il canale bancario tradizionale l'importo medio sale a quasi 3.400€ per singola transazione. Un dato che sembra indicare l'esistenza di una segmentazione del mercato per tipologia di prodotto. Il Bangladesh si attesta quale destinazione con importi medi superiori sia rispetto al canale bancario tradizionale (8.040€ per singola transazione) e sia rispetto al canale banca-MTO (608€ il valore medio unitario delle transazioni).

Oltre alle motivazioni legate ai limiti normativi all'uso del contante⁴⁸, sembra evidente che il canale bancario tradizionale risponde ad esigenze di trasferimento e opportunità diverse. Sembra cioè 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.

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 insostituibile rispetto ad alcuni bisogni specifici del migrante, legati in modo particolare al sostegno della famiglia di origine. Ma portare la remessa in banca ha due risvolti 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.

Tavola 15 – Importi medi transazioni rimesse attraverso banche

Canale bancario		Canale MTOs-banche	
Importo medio	3.380€	Importo medio	292€
Importo medio massimo	8.040€ Bangladesh	Importo medio massimo	608€ Bangladesh
Importo medio minimo	1.220€ Sri Lanka	Importo medio minimo	186€ Pakistan

Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Tavola 16 – Prodotti e servizi offerti associati al trasferimento di rimesse

Prodotti/servizi	% banche- campione
	2015
Carte di credito/debito ricaricabili	29%
Carte di credito/debito ricaricabili gemelle	7%
Internet banking collegato ad un MTO	14%
Sistemi di trasferimento di denaro via internet (attraverso wallet elettronici)	7%
Sistemi di trasferimento del denaro via mobile	21%

Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Rispetto al primo risvolto, l'indagine realizzata presso il settore bancario sembra confermare l'ipotesi e fornire un quadro di un settore attento alle opportunità che il trasferimento delle rimesse può offrire in termini di *cross-selling* attraverso l'offerta di prodotti combinati (Tavola 16).

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 in-

stato completato e raffinato un sistema omogeneo di identificazione e rilevazione della remessa per tutto il settore bancario, potendosi così rilevare imperfezioni legate ad una non perfetta omogeneità dei sistemi di rilevazione presso le singole banche.

⁴⁷ 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.

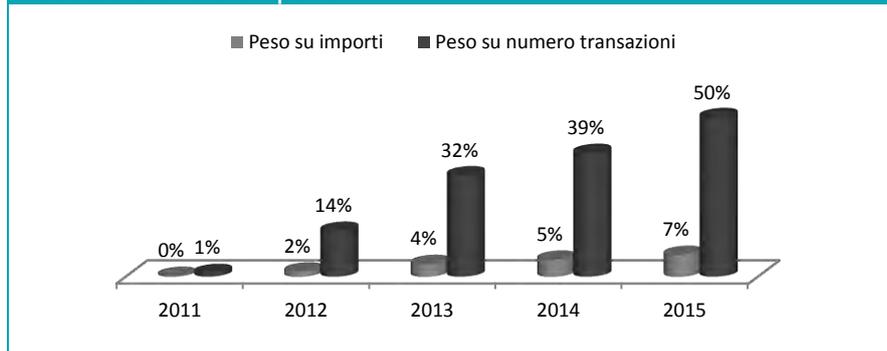
⁴⁸ In base alla normativa vigente il limite all'uso del contante – che vale solo nei trasferimenti tra privati – è di 999,99 euro: tale limite non trova applicazione se si opera tramite un *Payment System Provider* autorizzato diverso da un MTO (banche, Poste e altri Istituti di Pagamento). Tale normativa 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.

tegra 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: rispetto al solo campione di banche oggetto della nostra analisi, la partnership banche-MTOs, all'interno di prodotti multicanale, pesa per il 50% in termini di numero di operazioni, valore significativo e in crescita (era il 39% nel 2014). Anche i volumi complessivi sono in crescita, +7% fra il 2014 e il 2015 (*Grafico 46*). La strada dell'integrazione dell'invio della remessa 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 in termini di possibile evoluzione del rapporto fra banca cittadino immigrato, in termini di evoluzione del processo di inclusione finanziaria e in termini di maggiore sostenibilità dei costi di trasferimento delle rimesse (attraverso processi di *cross-selling*) e, in ultima istanza, di riduzione dei costi.

Rispetto al canale tradizionale bancario del bonifico transfrontaliero i dati mostrano un incremento nei volumi (+5% rispetto al 2014) a fronte di un calo nel numero delle transazioni (-9%), con un incremento del 15% nell'importo medio per singola transazione. Un aumento complessivo nei volumi concentrato in sei nazionalità (Polonia + 69%, Bangladesh +50%, Tunisia + 31%, Cina + 16%, Egitto e Senegal + 13%), a fronte di un calo nei volumi legati alle altre collettività

(con contrazioni significative per le rimesse inviate verso le Filippine (-48%), il Ghana (-42%), l'Ucraina (-38%) e il Perù (-34%). In termini relativi è la Cina il Paese verso cui si concentrano la maggior parte dei flussi (43% dei volumi complessivi rilevati), seguita dalla Romania (12%) e da Marocco, Polonia e India (i tre paesi hanno un peso relativo intorno al 5% ciascuno). Queste cinque collettività concentrano il 70% dei flussi inviati attraverso il bonifico transfrontaliero. In termini di numero di operazioni eseguite nell'anno, il mercato appare altrettanto concentrato, con Albania, Cina e Marocco che convogliano il 58% del numero complessivo di operazioni.

Grafico 46 – Peso percentuale transazioni in accordo banca-MTOs attraverso multicanale su totale banche campione



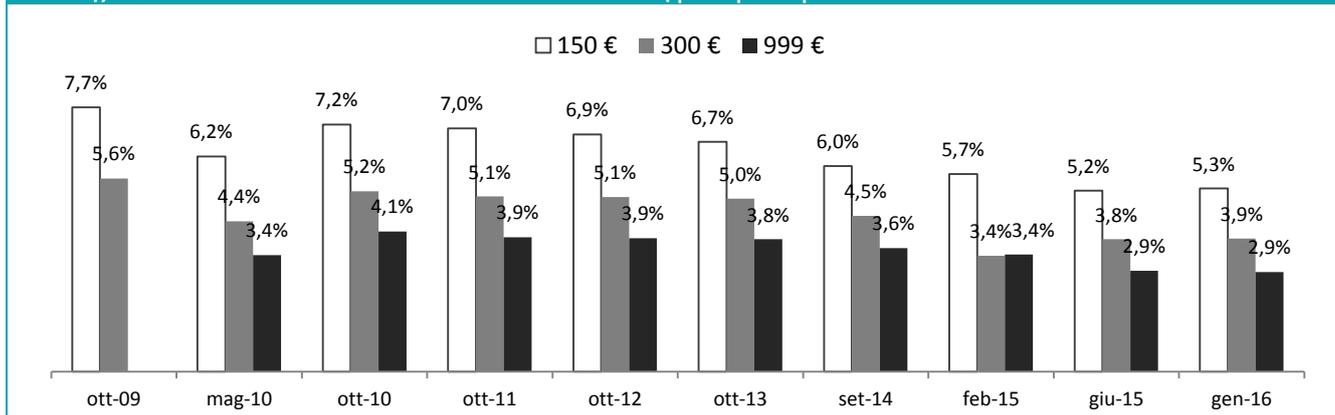
Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

5.1 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 Paese⁴⁹. Il costo di invio (e la sua trasparenza) è uno degli elementi fondamentali, sebbene non l'unico, nella scelta del migrante circa l'operatore di trasferimento del denaro. Sono tre le componenti che determinano il costo complessivo della remessa, secondo gli standard internazionali definiti da Banca Mondiale e che 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 remessa 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 47*).

⁴⁹ 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.

Grafico 47– 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

Tavola 17 – Costo medio % per importo – gennaio 2016

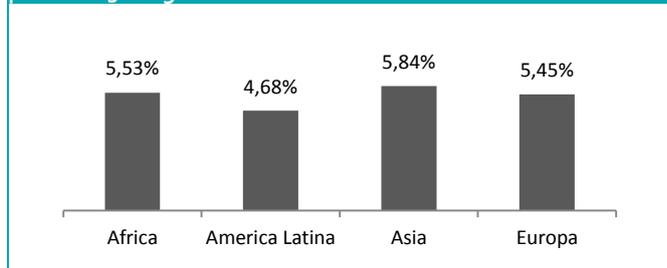
Importo	Importo 300€	Importo 999€
150€		
5,30%	3,85%	2,88%

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

A gennaio 2016 il costo medio relativo all'importo di 150€, preso come riferimento per l'obiettivo del Programma 5*5, era del 5,30%, con una riduzione complessiva, da settembre 2009, di oltre due punti percentuali (2,4). Anche gli altri due importi hanno fatto registrare contrazioni significative.

In termini generali si rileva una correlazione negativa significativa fra importo della remessa e costo medio complessivo (Tavola 17). L'analisi disaggregata per continente, relativamente ai paesi oggetto di rilevazione, (Grafico 48) evidenzia una riduzione generalizzata per tutti i continenti, in modo particolare per l'Africa dove il costo medio era dell'8,6% nell'ottobre 2009. L'Asia presenta un costo superiore alla media di mezzo punto percentuale dovuto soprattutto alla Cina (7,2%) rispetto alla quale i costi rimangono mediamente alti, pur se in un trend in diminuzione.

Grafico 48– Costo medio rimesse, dettaglio per continente, importo di 150€ - gennaio 2016

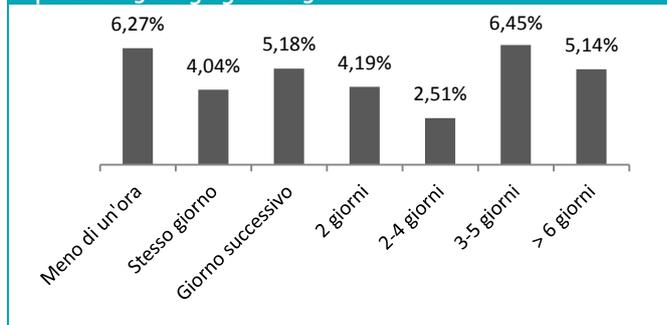


Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati mandasoldiacasa.it

Il sito consente inoltre un'analisi disaggregata rispetto ad altre due variabili significative, sotto il profilo della scelta del migrante e dell'evoluzione che il mercato sta subendo con l'introduzione dei nuovi strumenti e canali di pagamento legati agli sviluppi tecnologici. Un aspetto ritenuto determinante nella scelta da parte dei consumatori finali riguarda la velocità con cui il denaro inviato viene reso disponibile a destinazione. L'analisi (Grafico 49) consente di evidenziare alcune particolarità rilevanti:

- una sostanziale correlazione negativa fra i tempi medi di invio della remessa e i costi medi, fino alla categoria corrispondente a 4 giorni (poi la correlazione cambia), a conferma di un costo-opportunità nella scelta della tempistica fra i diversi prodotti offerti. I costi minori si rilevano per la categoria 2-4 giorni, dove si concentrano in prevalenza i prodotti di trasferimento tradizionali del settore bancario.
- costi maggiori corrispondenti alla disponibilità immediata, in parte giustificati dai maggiori oneri legati alla gestione della liquidità associati.

Grafico 49 – Costo medio rimesse, dettaglio per velocità di invio, importo di 150€ - giugno 2015

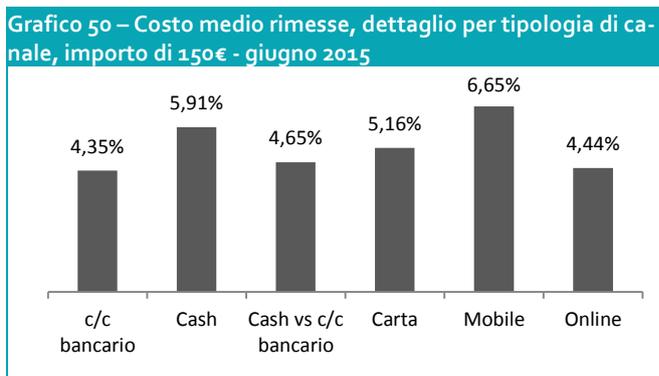


Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati mandasoldiacasa.it

- costi relativamente contenuti, coerenti rispetto all'obiettivo del 5% e con la maggiore contrazione rispetto alla serie storica, per le categorie "stesso giorno" (quasi 4 punti percentuali di riduzione rispetto al 2009) 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 all'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.

Attraverso le rilevazioni del sito *mandasoldiacasa* è possibile dare un quadro ai costi medi riferiti alle diverse tipologie di canali utilizzati (*Grafico 50*). Il canale bancario, tramite trasferimento conto a conto, è in assoluto il meno oneroso, seguito dal canale *on-line* che ha trovato adeguato sviluppo anche in Italia mostrando il proprio potenziale in termini di riduzione dei costi (impatto che ancora non si era mostrato fino ad ora in Italia). Le due forme tecniche di invio più costose sono quelle che prevedono la ricezione del denaro sul mobile e il *cash to cash* (che porta con sé maggiori costi di gestione, proprio per il ricorso al contante). La prospettiva è che gradualmente anche le due forme tecniche innovative dell'invio su carta e su mobile vedranno una riduzione dei costi man mano che aumenterà e migliorerà l'offerta e i consumatori prenderanno confidenza con questi mezzi.



Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati *mandasoldiacasa.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'88% degli immigrati in Italia (Paesi non OCSE) al 01 gennaio 2016⁵⁰ (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 settore bancario italiano e BancoPosta

L'analisi dell'inclusione finanziaria dei migranti dal lato dell'offerta si basa sui dati ricavati attraverso la somministrazione nei primi mesi del 2015, 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 consumatrice⁵¹ che come famiglia produttrice⁵² (*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.

⁵⁰ Ultimi dati aggiornati disponibili.

⁵¹ 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.

⁵² *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 79% del totale impieghi e al 58% del totale degli sportelli sul territorio nazionale al dicembre 2015. 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 149 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 2015. 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 finanziate.

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.

PROGETTO COFINANZIATO DA



UNIONE EUROPEA

FONDO ASILO, MIGRAZIONE E INTEGRAZIONE (FAMI) 2014-2020
Obiettivo Specifico 2. Integrazione / Migrazione legale
Obiettivo Nazionale 3. Capacity building - Scambio di buone Pratiche



MINISTERO
DELL'INTERNO

L'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti costituisce un'esperienza unica in Italia e in Europa, che offre un'analisi e un 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 Asilo, Migrazione e Integrazione) è stato assegnato, sulla base di una gara pubblica, al CeSPI (Centro Studi di Politica Internazionale).



Centro Studi
di Politica
Internazionale

CeSPI