



UNIONCAMERE



**SERVIZIO DI REALIZZAZIONE DI UN OSSERVATORIO SULL'INCLUSIONE SOCIO –
ECONOMICA E FINANZIARIA DELLE IMPRESE GESTITE DA MIGRANTI**

*Progetto finanziato dal " Fondo nazionale per le politiche migratorie "
del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali.*

CUP I81G18000190001

CIG 8309900A68

**OSSERVATORIO SULL'INCLUSIONE SOCIO – ECONOMICA E FINANZIARIA
DELLE IMPRESE GESTITE DA MIGRANTI**

Rapporto 2021

A cura di CeSPI e Deloitte Consulting

Coordinatore Scientifico: Daniele Frigeri



Deloitte.

Introduzione	6
CAPITOLO 1	7
Le imprese a titolarità immigrata in Italia.	7
<i>Uno sguardo d'insieme e l'impatto della pandemia</i>	7
1.1 Introduzione	9
1.2 Uno sguardo complessivo sulle imprese a titolarità immigrata in Italia	9
1.3 Focus sul settore della “Manifattura”	25
1.4 I territori e i settori con maggiore presenza di imprese UE	29
1.5 L'impatto economico della pandemia	31
1.6 Un focus sulla presenza cinese nelle imprese	32
1.7 La dinamica imprenditoriale negli anni	34
1.8 Analisi della dinamica per settore	38
1.9 Il ruolo delle imprese non UE nel tempo.....	45
Allegato statistico della dinamica territoriale	49
CAPITOLO 2	57
Le imprese a titolarità immigrata nei distretti industriali.	57
<i>Tre casi studio</i>	57
2.2 Il distretto orafa di Arezzo	59
2.3 Il distretto del tessile e abbigliamento di Treviso.....	61
2.4 Il settore manifatturiero di Reggio Emilia	65
2.5 Conclusioni	69
Appendice	70
Note metodologiche.....	70
Definizione di distretto industriale.....	70
Definizione di impresa a titolarità straniera.....	71
CAPITOLO 3	73
Indagine fra le Camere di Commercio dell'Industria, Artigianato e Agricoltura e tra Enti di Categoria sulle imprese a titolarità migrante.....	73
3.1 Un questionario rivolto alle CCIAA ed enti di categoria in Italia	74
3.2 La rilevanza delle imprese straniere nei diversi territori.....	75
3.3 Le imprese di migranti diversamente inserite nei tessuti locali.....	77
3.4 I contesti territoriali oggetto dell'indagine e alcune ipotesi interpretative	78
3.5 Percezione dei punti di forza e di debolezza delle imprese di migranti.....	81
3.6 Impatto del Covid-19 sulle imprese di migranti	83
3.7 I servizi degli enti rivolti alle imprese straniere.....	84
3.8 La relazione tra gli enti del territorio e le imprese di migranti.....	86

3.9 Come coinvolgere maggiormente le imprese di migranti	88
3.9.1 Buone pratiche da valorizzare e azioni da intraprendere	89
3.9.2 I suggerimenti per il futuro.....	91
CAPITOLO 4	93
L’Inclusione Finanziaria degli stranieri dalla prospettiva degli operatori: famiglie consumatrici	93
4.1 Concetti introduttivi	94
4.2 I principali indicatori di inclusione finanziaria dal lato dell’Offerta.....	95
4.3 La bancarizzazione	96
4.4 La componente territoriale	98
4.5 Utilizzo dei prodotti finanziari	100
4.6 L’accesso al credito.....	104
4.6.1 Il credito al consumo	108
4.6.2 Alcune considerazioni conclusive sull’accesso al credito	115
4.7 Le rimesse	116
4.7.1 I flussi dall’Italia	117
4.7.2 I costi di invio delle rimesse dall’Italia	119
4.7.3 L’analisi del comportamento dei cittadini stranieri con riferimento alle rimesse	120
4.7.4 Le rimesse in banca	124
4.8 Altri strumenti di inclusione finanziaria.....	126
Note metodologiche.....	128
Analisi lato offerta presso il sistema bancario italiano e BancoPosta	128
Analisi presso società di credito al consumo associate ad Assofin	128
Indagine campionaria lato domanda.....	129
CAPITOLO 5	131
I comportamenti finanziari dei migranti: un’indagine campionaria	131
5.1 Introduzione	132
5.2 Il campione di riferimento	134
5.3 Indicatori di stabilità e integrazione	135
5.4 Digitalizzazione	136
5.5 La relazione con il Paese di origine.....	137
5.6 Reddito e allocazione del risparmio	140
5.7 Bancarizzazione e comportamenti finanziari	142
5.8 Accesso al credito	146
5.9 La percezione della banca	148
5.10 La protezione dal rischio e il mondo assicurativo	149
5.11 Il profilo finanziario.....	150

CAPITOLO 6	153
Valorizzazione delle rimesse dei migranti: modelli a confronto	153
6.1 Le Rimesse, un fenomeno internazionale	154
6.1.1 La dimensione internazionale.....	154
6.1.2 La dimensione nazionale	157
6.2 Le rimesse nel comportamento dei migranti	160
6.2.1 La classificazione delle rimesse sulla base delle motivazioni	160
6.2.2 La catena di valore della rimessa.....	161
6.2.3 Il processo di allocazione del risparmio.....	162
6.2.4 I comportamenti in tema di rimesse	167
6.3 Verso una valorizzazione delle rimesse	170
6.4 Risparmio dei migranti e sviluppo	173
6.5 I Diaspora Bond	175
i) Gli attori del processo.....	177
ii) I prodotti finanziari sviluppabili	178
c) I modelli disponibili.....	179
6.6 Il Coinvolgimento delle Diaspore nei progetti di sviluppo	183
CAPITOLO 7	187
Finanza digitale e inclusione finanziaria	187
7.1 Introduzione	188
Capitolo 7.2.....	188
Capitolo 7.3.....	190
7.3.1 Preambolo	190
7.3.2 Discriminazione IBAN	190
7.3.3 Rimesse.....	191
7.3.4 Soluzione digitale per l'inclusione sociale	193
Capitolo 7.4.....	193

Introduzione

Il presente rapporto raccoglie i risultati delle attività svolte dall'Osservatorio sull'inclusione socioeconomica e finanziaria delle imprese gestite da migranti realizzato dal CeSPI (Centro Studi di Politica Internazionale) e da Deloitte Consulting nell'ambito del progetto Futurae di Unioncamere, finanziato dal " Fondo nazionale per le politiche migratorie " del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali.

Il rapporto fornisce un complesso sistema di dati e analisi che consentono di comprendere un fenomeno complesso e articolato come è quello dell'inclusione socioeconomica dei cittadini stranieri nel nostro paese attraverso due chiavi di lettura fondamentali:

- l'inclusione finanziaria quale strumento di acquisizione di una cittadinanza economica alla base del processo di inclusione socio-economica
- il fenomeno dell'imprenditoria a titolarità immigrata che rappresenta un fenomeno rilevante per numerosità e tassi di crescita e che costituisce uno strumento significativo di mobilità sociale e lavorativa.

Il rapporto valorizza il patrimonio informativo a disposizione di Infocamere e Unioncamere e dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria gestito dal CeSPI, arricchiti da analisi realizzate ad hoc, per fornire un quadro articolato a supporto del progetto Futurae, degli operatori finanziari e dei decisori politici nella definizione delle proprie strategie.

Il Rapporto ripercorre le attività di ricerca svolte, partendo dall'analisi dell'imprenditoria a titolarità immigrata in chiave territoriale e settoriale (*Capitolo 1*), riconoscendo e cercando di conoscere più in profondità un segmento di imprenditoria del nostro paese che presenta elevati caratteri di eterogeneità.

Il *Capitolo 2* indaga invece il rapporto fra l'imprenditoria a titolarità immigrata e i Distretti Industriali, cercando di comprendere possibili traiettorie di meccanismi di integrazione e sostituzione in atto o potenziali. Il ruolo delle Associazioni di Categoria nello sviluppo e nel sostegno di questi piccoli imprenditori è stato invece oggetto di un'indagine realizzata presso le Camere di Commercio e altre Associazioni di Categoria contenuta nel *Capitolo 3*.

Il monitoraggio del processo di inclusione finanziaria attraverso l'analisi di un sistema di indicatori sviluppati dall'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti e qui aggiornati e letti in chiave evolutiva sono contenuti nei *Capitoli 4 e 5*. Il *Capitolo 4* guarda al fenomeno dell'inclusione finanziaria delle famiglie e delle imprese straniere attraverso i dati raccolti da un campione significativo di operatori finanziari, mentre il *Capitolo 5* contiene i risultati di un'indagine campionaria realizzata nel febbraio del 2021 presso un campione di 1.200 cittadini stranieri regolarmente residenti nel nostro Paese, incluso un sotto campione di imprenditori.

Il legame con il Paese di origine, attraverso le rimesse e il loro possibile ruolo per lo sviluppo sono approfonditi nel *Capitolo 6*, che contiene possibili modellizzazioni finalizzate ad una valorizzazione di queste risorse consistenti e resilienti che escono dall'Italia verso i Paesi di origine.

Infine, il *Capitolo 7* indaga una componente divenuta sempre più centrale, anche a livello internazionale, con riferimento alle potenzialità in tema di inclusione finanziaria e che riguarda il ruolo della tecnologia e in particolare della finanza digitale. Un primo approccio ad un tema nuovo e in rapida evoluzione.

CAPITOLO 1

Le imprese a titolarità immigrata in Italia. *Uno sguardo d'insieme e l'impatto della pandemia*

Contributo di: Claudia Villante e Daniele Frigeri

1.1 Introduzione

Il presente lavoro intende fornire un quadro sintetico, con un'analisi innovativa e multiforme, del fenomeno dell'imprenditoria a titolarità immigrata sul territorio italiano e sull'impatto che la pandemia ha avuto su questo segmento specifico. Esso fa riferimento a tre fonti diverse che consentono di approfondire ambiti di analisi distinti, e contribuiscono a meglio comprendere le dinamiche in corso e individuare punti di forza e di debolezza di un fenomeno sempre più rilevante, sotto il profilo numerico, nel nostro panorama imprenditoriale:

- un primo livello di analisi ha preso come riferimento l'ampia base dati Infocamere e le basi dati ISTAT, consentendo di fornire uno sguardo d'insieme, approfondendo ambiti specifici (il settore manifatturiero e la presenza cinese), ed evidenziando le dinamiche in atto sia per settore e sia con riferimento ad un orizzonte temporale più ampio.
- Un secondo livello di analisi ha riguardato un campione di 80 imprese a titolarità immigrata ricomprese nell'indagine realizzata nel 2021 su un campione di 1.200 stranieri non UE e non OCSE, nell'ambito del presente progetto, tratteggiandone caratterizzazioni, determinanti dinamiche di sviluppo.
- Un terzo livello ha invece analizzato il rapporto fra imprese a titolarità immigrata e intermediari bancari, attraverso l'elaborazione dei dati provenienti dal questionario inviato alle banche e BancoPosta al 31 dicembre 2018 e dalla banca dati a disposizione dell'Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti gestito dal CeSPI.

I tre livelli consentono di approfondire aspetti diversi della vita e dello sviluppo dell'imprenditoria a titolarità immigrata, partendo da una dimensione macro e muovendosi su aspetti più specifici della loro vita e del loro sviluppo anche sotto il profilo dell'inclusione finanziaria.

1.2 Uno sguardo complessivo sulle imprese a titolarità immigrata in Italia

I dati Infocamere evidenziano una forte presenza straniera in vari settori di attività. Tale presenza è cresciuta costantemente negli ultimi anni come gli stessi dati evidenziano, registrando una crescita percentuale dell'incidenza delle stesse sul totale delle imprese italiane del 14%. I saldi registrati sono all'insegna di numeri positivi, ma come anche il bollettino Movinprese osserva, normalmente le cancellazioni di attività dal Registro delle imprese si concentrano nei primi tre mesi dell'anno. I dati riportati dall'Osservatorio di Unioncamere relativi al 2020 e al primo trimestre 2021 evidenziano un tasso di natalità pari al 27,1%, con una mortalità dell'1,9% con un tasso netto di turnover del 25,2%.

Tuttavia, se si focalizza l'attenzione sulle imprese non UE il quadro si modifica completamente. Come si evidenzia nel paragrafo 1.3., il tasso di crescita, pur presente con valori positivi, registra nel tempo un trend negativo.

L'incidenza delle imprese non UE sul totale delle imprese registrate, su base territoriale, mostra una mappa molto differenziata e variegata. I dati Infocamere evidenziano una maggiore presenza delle imprese migranti in alcuni settori economici.

Al fine di comprendere meglio cosa sia accaduto nel corso del 2020, è stata effettuata un'analisi di dettaglio sui settori di attività dove le imprese sono maggiormente presenti.

La *Tavola 1* evidenzia gli andamenti registrati nel corso del 2020, riportando, in ordine di ampiezza, le iscrizioni, le cessazioni totali, le iscrizioni e cessazioni di imprese a titolarità femminile e le iscrizioni e cessazioni di imprese a titolarità giovanile.

La dinamica delle imprese Non UE, appare particolarmente attiva soprattutto in 6 settori di attività economica (più un settore generico identificato come "Imprese non classificate"), concentrate nelle "F – Costruzioni", "G-Commercio all'ingrosso e al dettaglio", "C - Attività Manifatturiere", "N –Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle

imprese”, “S – Altre attività di servizi”, “I Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione”. Questa “fascia” di imprese rappresenta un primo gruppo di analisi, caratterizzato dalla elevata numerosità, mentre, come la tavola evidenzia adottando la soluzione cromatica (il colore più scuro evidenzia una maggiore presenza) si possono individuare altri due gruppi che, sempre utilizzando il criterio della numerosità, evidenziano una presenza sempre meno forte di imprenditoria straniera.

Tav. 1 – Numero iscrizioni, Cessazioni e saldo di imprese non UE, imprese femminili e imprese a titolarità giovanile. Anno 2020 (Valori assoluti)

Settore Ateco	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili	Saldo	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili	Saldo
X Imprese non classificate	9.951	1.319	8.632	2.946	409	2.537	3.439	378	3.061
F Costruzioni	9.435	4.777	4.658	335	232	103	3.643	1.066	2.577
G Commercio all'ingrosso e al dettaglio	8.480	9.135	-655	2.110	2.384	-274	3.816	2.148	1.668
C Attività manifatturiere	2.845	2.700	145	1.102	1.098	4	659	371	288
N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	2.253	1.692	561	663	489	174	987	445	542
S Altre attività di servizi	2.113	1.290	823	1.087	789	298	899	327	572
I Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	1.697	2.320	-623	571	925	-354	675	636	39
A Agricoltura, silvicoltura pesca	941	486	455	295	178	117	355	109	246
M Attività professionali, scientifiche e tecniche	725	533	192	283	177	106	343	146	197
J Servizi di informazione e comunicazione	350	270	80	112	68	44	145	70	75
H Trasporto e magazzinaggio	314	403	-89	41	55	-14	131	63	68
K Attività finanziarie e assicurative	220	132	88	124	64	60	127	56	71
L Attività immobiliari	142	126	16	68	41	27	36	15	21
Q Sanità e assistenza sociale	89	53	36	74	43	31	22	13	9
R Attività artistiche, sportive, di intrattenimento	85	143	-58	32	64	-32	34	35	-1
P Istruzione	49	41	8	31	30	1	20	11	9
E Fornitura di acqua; reti fognarie	6	10	-4	0	1	-1	2	2	0
T Attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro	2	0	2	1	0	1	0	0	0
D Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	1	5	-4	0	2	-2	1	0	1
B Estrazione di minerali da cave e miniere	0	0	0	0	0	0	0	0	0
O Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Totale	39.698	25.435	14.263	9.875	7.049	2.826	15.334	5.891	9.443

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Osservando la prima delle 3 classi individuate i settori nei quali si registra una forte presenza straniera non UE sono il “G -Commercio all'ingrosso e al dettaglio”, il settore delle “Costruzioni”. Sussiste tuttavia una notevole quantità di imprese (anzi la maggioranza di esse) che non trovano una classificazione nel sistema ATECO. Focalizzando l'attenzione sull'incidenza percentuale delle imprese a titolarità femminile e giovanile, si può notare come il settore delle “Costruzioni” veda una notevole incidenza delle imprese non UE a titolarità giovanile rispetto alle stesse a titolarità italiana, mentre nel settore del Commercio sono soprattutto quelle femminili a registrare una maggiore incidenza.

Nei grafici riportati in Appendice al presente capitolo si possono osservare gli andamenti per incidenza delle imprese non UE, di quelle femminili e di quelle giovanili. I grafici riportano le informazioni relativi ai sette settori evidenziati

nella *Tavola 1* a numerosità maggiore,¹ vale a dire “Costruzioni” (*Figure 1 e 2*) e “Commercio all’ingrosso e al dettaglio”, (*Figure 3 e 4*), “Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese” (*Figure 5 e 6*), “Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione” (*Figure 7 e 8*), “Altre attività di servizi” (*Figure 9 e 10*), “Settore di “Imprese non classificate” (*Figure 11 e 12*). Queste ultime, di fatto rappresentano la quota più elevata di iscrizioni. Sulla presenza di imprese migranti nel settore delle “Attività Manifatturiere” si rimanda al focus nel paragrafo 1.3.

Osservando le prime 10 province del grafico riportato nella *Figura 1* si osserva la prevalenza di territori appartenenti al nord ovest dell’Italia tra cui 3 province della Liguria. In totale le imprese non UE della Provincia di Impresa, di Savona e Genova sono 7.952 (il 58,5% del totale delle imprese iscritte). La presenza straniera in questo settore di attività è da considerarsi in generale particolarmente forte: circa 1 impresa su 4 iscritte sul territorio nazionale (21,5%) appartiene alla categoria non UE.

Come dimostra la *figura 2* la componente femminile nelle imprese che operano nel settore delle costruzioni è molto alta, in particolar modo in alcune province come Treviso, Perugia, Caserta, Rieti, Trento, in alcune zone del Piemonte e nei territori molisani.

Una incidenza altrettanto significativa in questo settore di attività si osserva nelle imprese giovanili. Come la *figura 4* riporta, l’incidenza delle imprese giovanili non UE su totale imprese giovanili arriva a superare il 50%.

Anche nel settore del “Commercio all’ingrosso e al dettaglio” l’analisi per territorio provinciale evidenzia la concentrazione di imprese non UE in territori che possono considerarsi “nuovi” rispetto a quanto già noto. Le *figure 3 e 4* dimostrano una incidenza intorno al 20% di imprese nei territori di Prato, Catanzaro, Caserta, Lecce, Livorno, Reggio di Calabria. Va specificato che in questo settore vengono classificate le attività di vendita all’ingrosso e al dettaglio (ossia vendita senza trasformazione) di ogni genere di beni, nonché la fornitura di servizi correlati alla vendita di merci, intesa come fase finale della catena di distribuzione di merci. Sono incluse in questa sezione anche la riparazione di autoveicoli e di motocicli. Un’analisi in profondità svolta sui dati assoluti, conferma la persistenza di un fenomeno che induce a riflettere sulla specificità territoriale di alcune attività imprenditoriali condotte da migranti. Così, se da un lato può risultare piuttosto noto che a Prato su 5.463 imprese UE registrate² in questo settore di attività si possano affiancare 2.250 imprese non UE, dall’altro appare piuttosto “nuovo” il fatto che a Catanzaro queste ultime risultino registrate per un totale di 2.791 (a fronte di un totale nello stesso settore di imprese UE pari a 8.769). Così pure piuttosto nuova appare l’informazione che a Caserta risultino registrate 6.905 imprese non UE a fronte di 23.548 imprese UE. Osservando i dati assoluti Caserta e Lecce rappresentano, per numerosità, la quinta e la sesta Provincia nella classifica delle Province italiane con il numero più alto di imprese non UE in questo settore. Reggio di Calabria e Catanzaro occupano rispettivamente l’undicesimo e il diciottesimo posto. Una simile ed importante numerosità del fenomeno si registra anche nelle altre realtà provinciali menzionate come rilevanti in questo settore economico di attività.

Un andamento simile si registra nell’altro importante settore di presenza straniera, vale a dire quello turistico.

Anche in questo caso sono stati riportati i dati relativi all’incidenza percentuale di imprese straniere UE (*Figura 7 e 8*), dove l’incidenza delle imprese femminili in alcune province appare proporzionalmente più elevato in particolare Milano, Prato, Bologna, Lodi, Modena, Padova (*Figura 7*), mentre quelle a titolarità giovanile (*Figura 8*) appaiono incidere percentualmente in maniera più significativa in quasi tutte le province, fenomeno che segnala la particolare propensione per le giovani generazioni di stranieri imprenditori ad investire in questo settore di attività economica.

Su questo settore l’impatto della crisi pandemica ha probabilmente generato l’effetto maggiore: con un saldo complessivo tra iscrizioni e cessazioni pari a -623, la crisi ha avuto forti ripercussioni soprattutto sulla componente femminile (con un saldo negativo pari a -354). Si tratta peraltro di un dato che non fa che confermare un andamento simile anche a livello nazionale, come di seguito meglio indicato. Le *Figure 7 e 8*, riportate in precedenza mostrano come siano le imprese sia concentrate ancora una volta nei territori già presidiati su altri settori (Prato), ma in questo caso spicca la provincia di Milano.

¹ Considerando che i dati forniti sono espressi in valori percentuali è stato possibile effettuare elaborazioni solo per singolo settore economico non potendo effettuare le somme delle incidenze percentuali.

² Le imprese registrate sono il totale delle imprese iscritte al registro delle Imprese e comprende le imprese attive che esercitano l’attività e non risultano avere procedure concorsuali in atto.

Nel caso dell'incidenza femminile questo territorio, insieme a quello di Prato, mostrano valori che si attestano intorno al 30%.

Per quanto riguarda la componente giovanile invece oltre alla Provincia di Milano, presentano un'incidenza percentuale intorno al 40% le realtà territoriali di Trieste e Venezia. In generale la figura 8 illustra come questo settore di attività vede la componente giovanile assai attiva in molte Province italiane, sparse tra Centro, Nord e Sud.

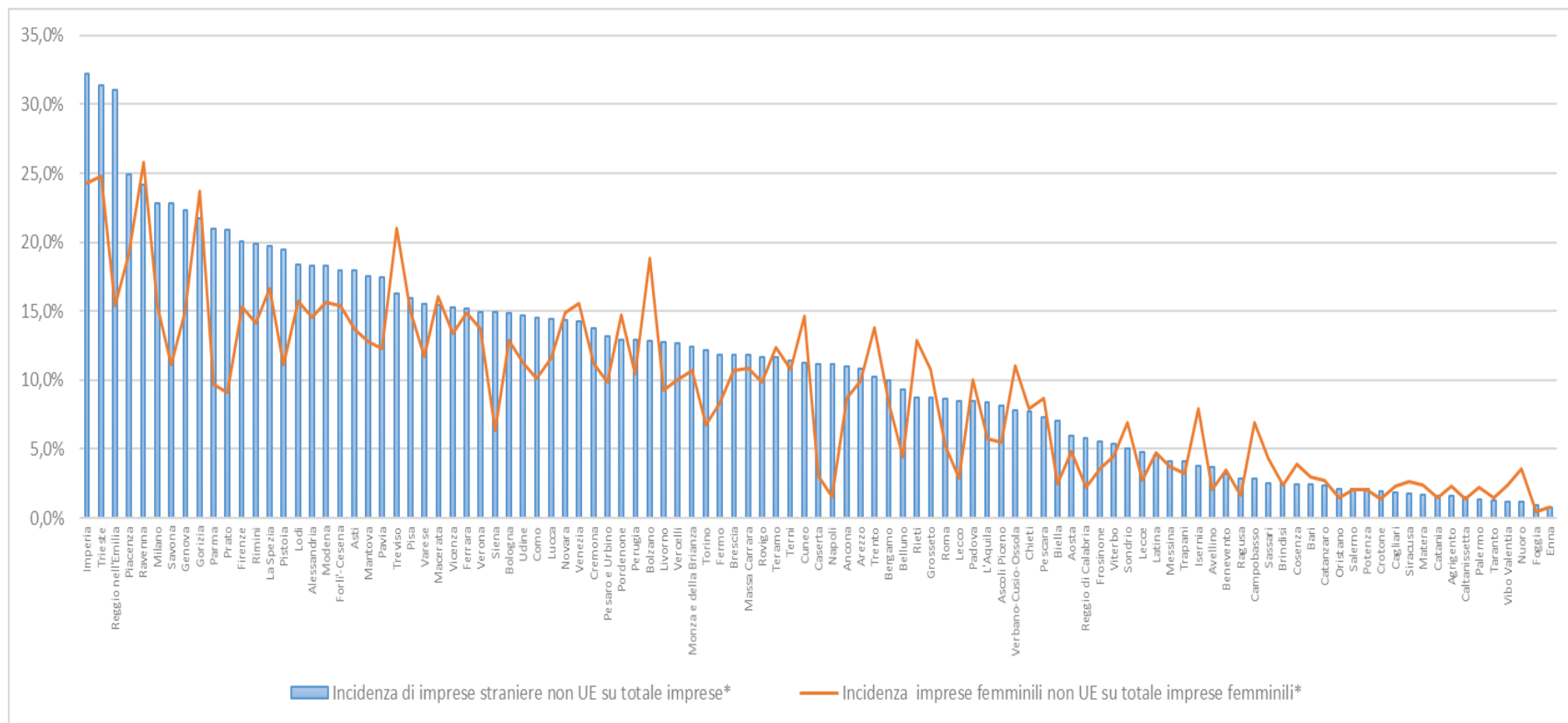
Il settore del “Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese”, contrariamente ai settori precedentemente analizzati, presenta un andamento stabile e in qualche modo atteso: qui, infatti, l'incidenza percentuale delle imprese non UE segue la numerosità elevata in termini assoluti. I grafici riportati (*Figura 6 e 7*) mostrano una incidenza percentuale delle imprese straniere che va oltre il 18% nelle Province di Roma, Milano, Brescia, Pistoia, Terni, Mantova, Prato, Monza e della Brianza, Pordenone, Novara, Pisa, Lucca, che complessivamente rappresentano anche quelle numericamente più interessate dalla presenza di imprese non UE in questo settore rispetto ad altre Province italiane. In questo ambito c'è infatti da osservare come siano altre le Province dove spicca una maggiore presenza di imprese a titolarità femminile (Trieste, Milano, Mantova, Piacenza, Brescia, Pordenone, Prato, Bolzano, Vicenza, Gorizia, Verona, Reggio nell'Emilia) e a titolarità giovanile (Terni, Pistoia, Roma, Rieti, Milano, Prato, Lucca, Mantova, Ferrara, L'Aquila, Pisa, Pordenone, Viterbo, Trieste, Brescia) con oltre il 30% di incidenza percentuale sul totale delle imprese giovanili.

I settori “Altre attività di servizi” e “Imprese non classificate” registrano gli stessi andamenti già osservati per i settori economici precedentemente riportati, con accentuazioni ancora maggiori soprattutto quando si osservano le incidenze delle imprese giovanili (Figure da 9 a 12).

L'incidenza della presenza giovanile appare molto forte nel settore della manifattura anche se meno estesa territorialmente rispetto all'incidenza femminile. Le figure 6 e 7, infatti, evidenziano come soprattutto nelle aree ad elevata intensità di impresa non UE (come Prato, Firenze, ma anche Teramo, Rovigo e Reggio Emilia), i giovani sul totale delle imprese non UE rappresentino quasi oltre la metà dei titolari, mentre la presenza femminile sia meno incisiva in termini percentuali sul totale ma sicuramente più estesa. Un andamento simile si registra in un quarto settore di interesse per l'analisi che attiene al mondo della ristorazione e dell'alloggio.

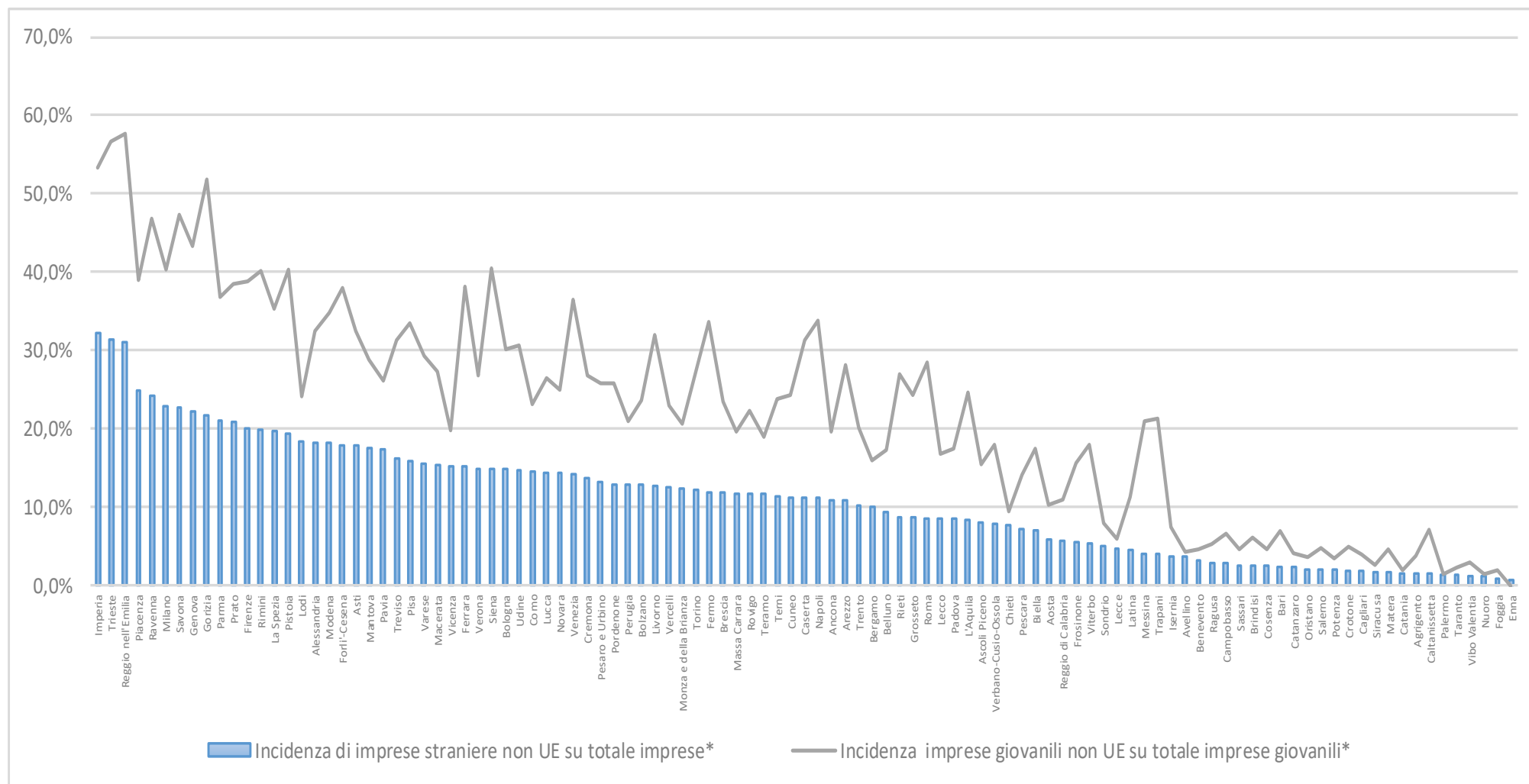
Proprio la forte incidenza percentuale della presenza di imprese non UE in questi ultimi due settori ci induce ad effettuare un focus specifico, anche in relazione all'impatto esercitato dalla crisi pandemica da COVID19.

Figura 1 – Incidenza delle imprese non UE e delle imprese femminili nel settore delle “Costruzioni” (Valori percentuali)



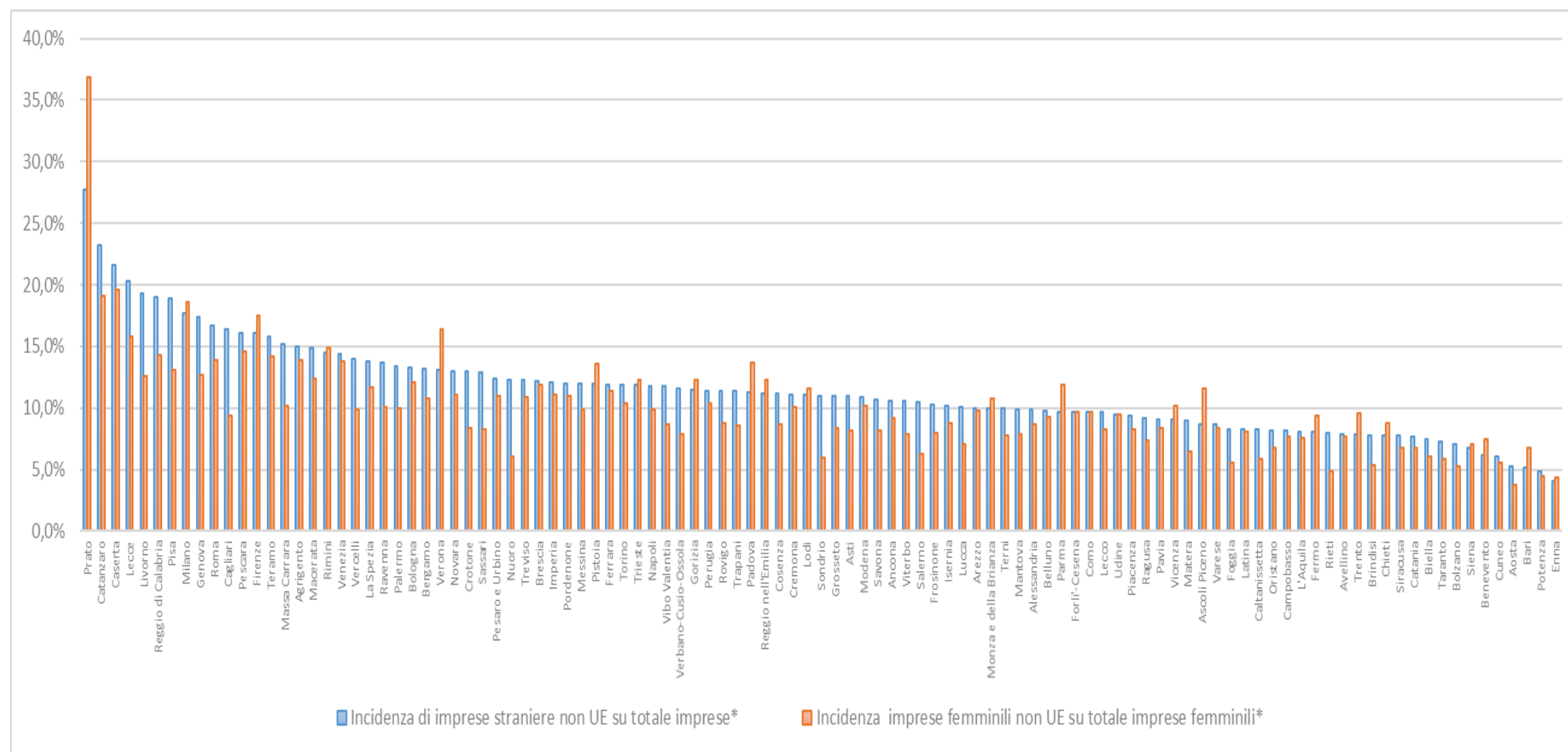
Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 2 – Incidenza delle imprese non UE e di quelle a titolarità giovanile nel settore delle “Costruzioni” (Valori percentuali)



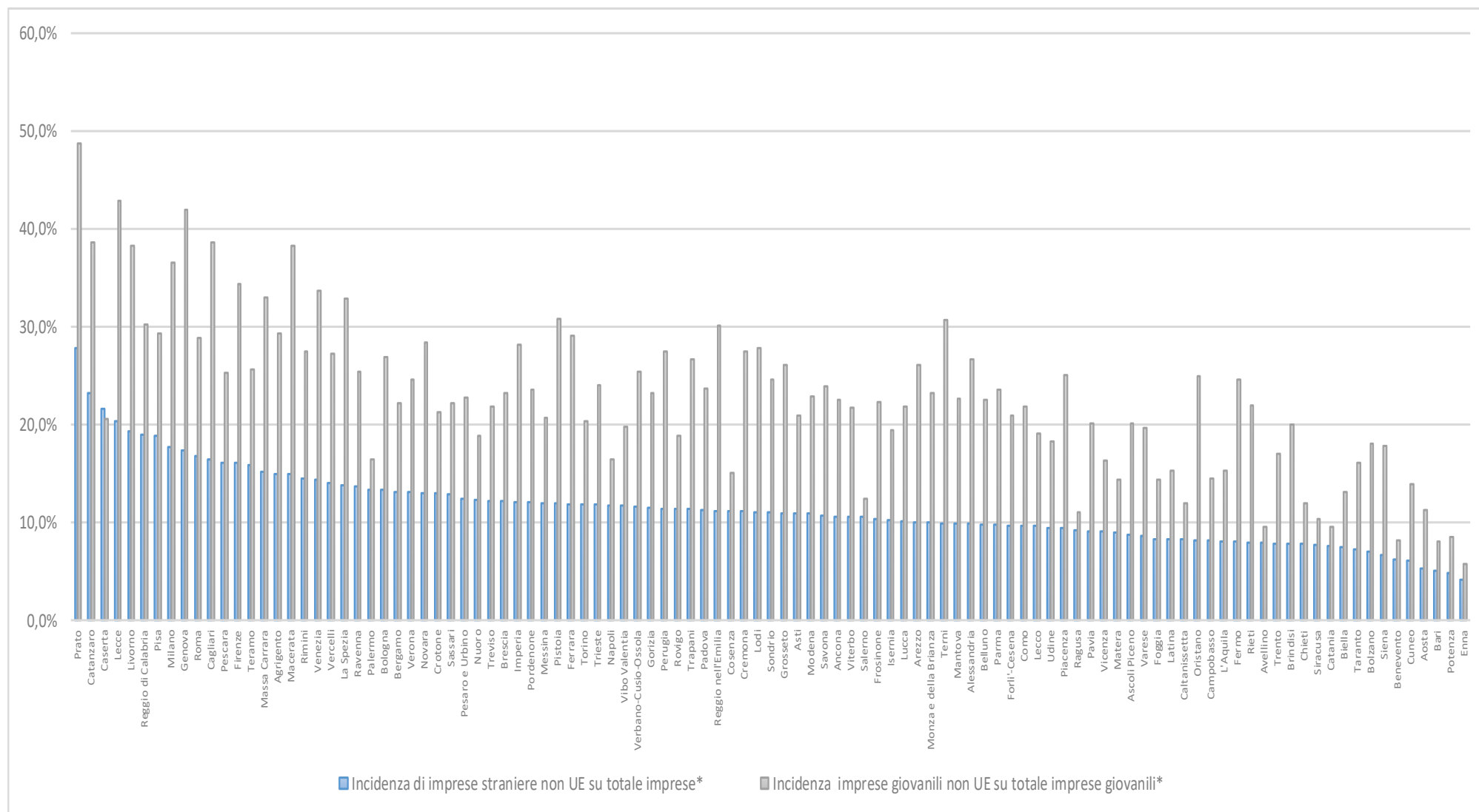
Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 3 – Incidenza delle imprese non UE e di quelle a titolarità femminili nel settore del “Commercio” (Valori percentuali)



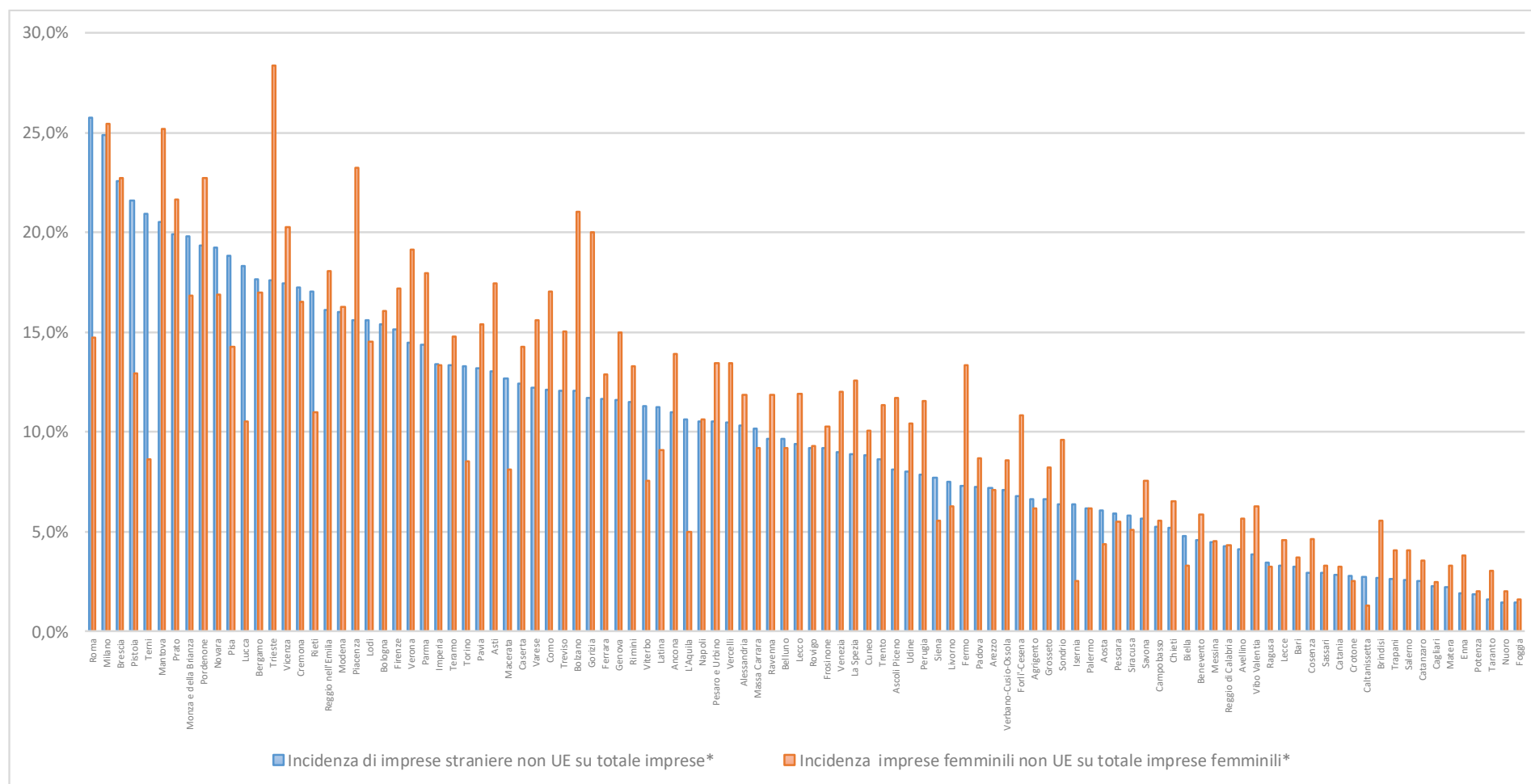
Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 4 – Incidenza delle imprese non UE e di quelle a titolarità giovanile nel settore del “Commercio” (Valori percentuali)



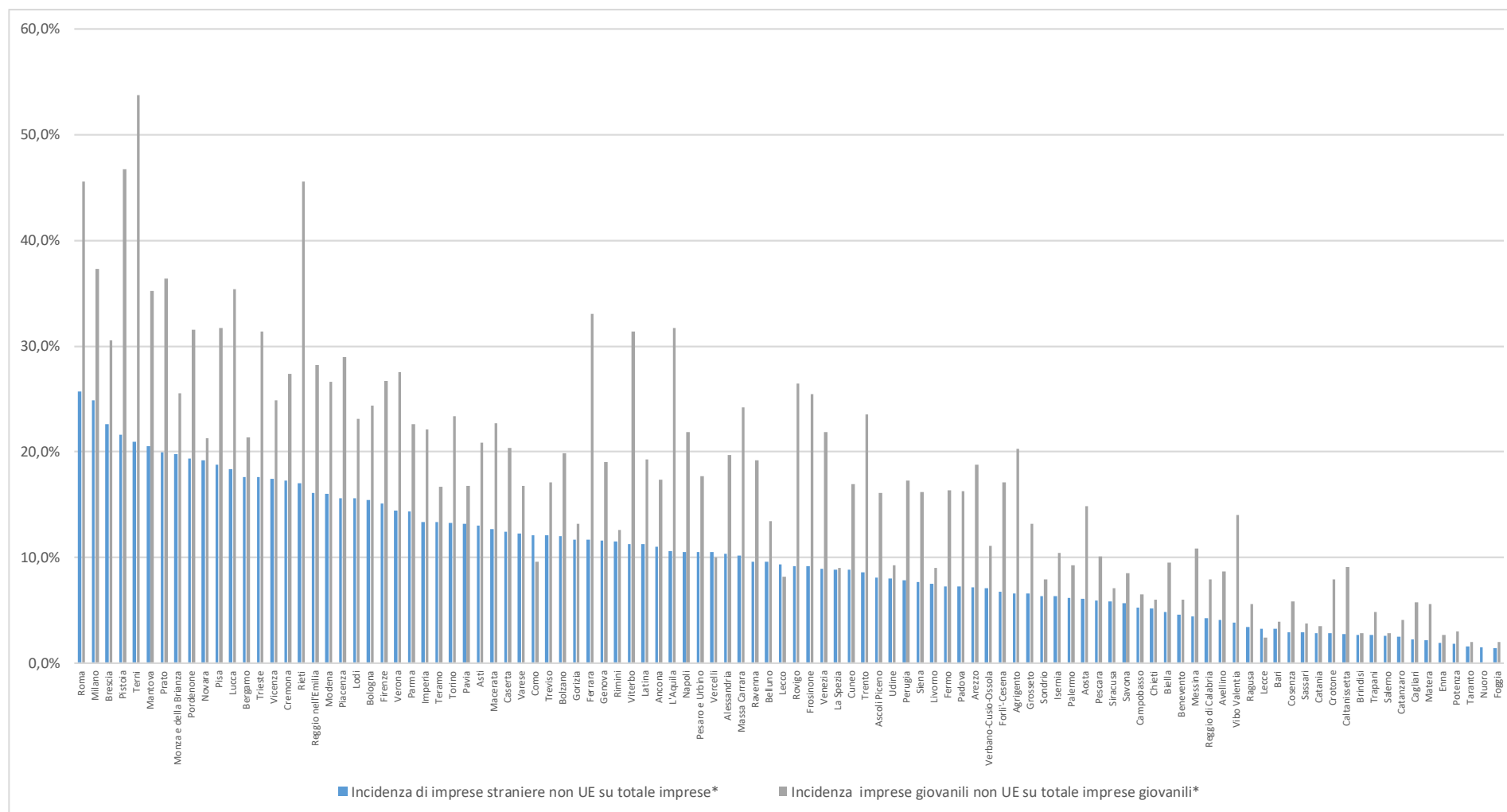
Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 5 - Incidenza delle imprese non UE e di quelle a titolarità femminile nel settore del “Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese” (Valori percentuali)



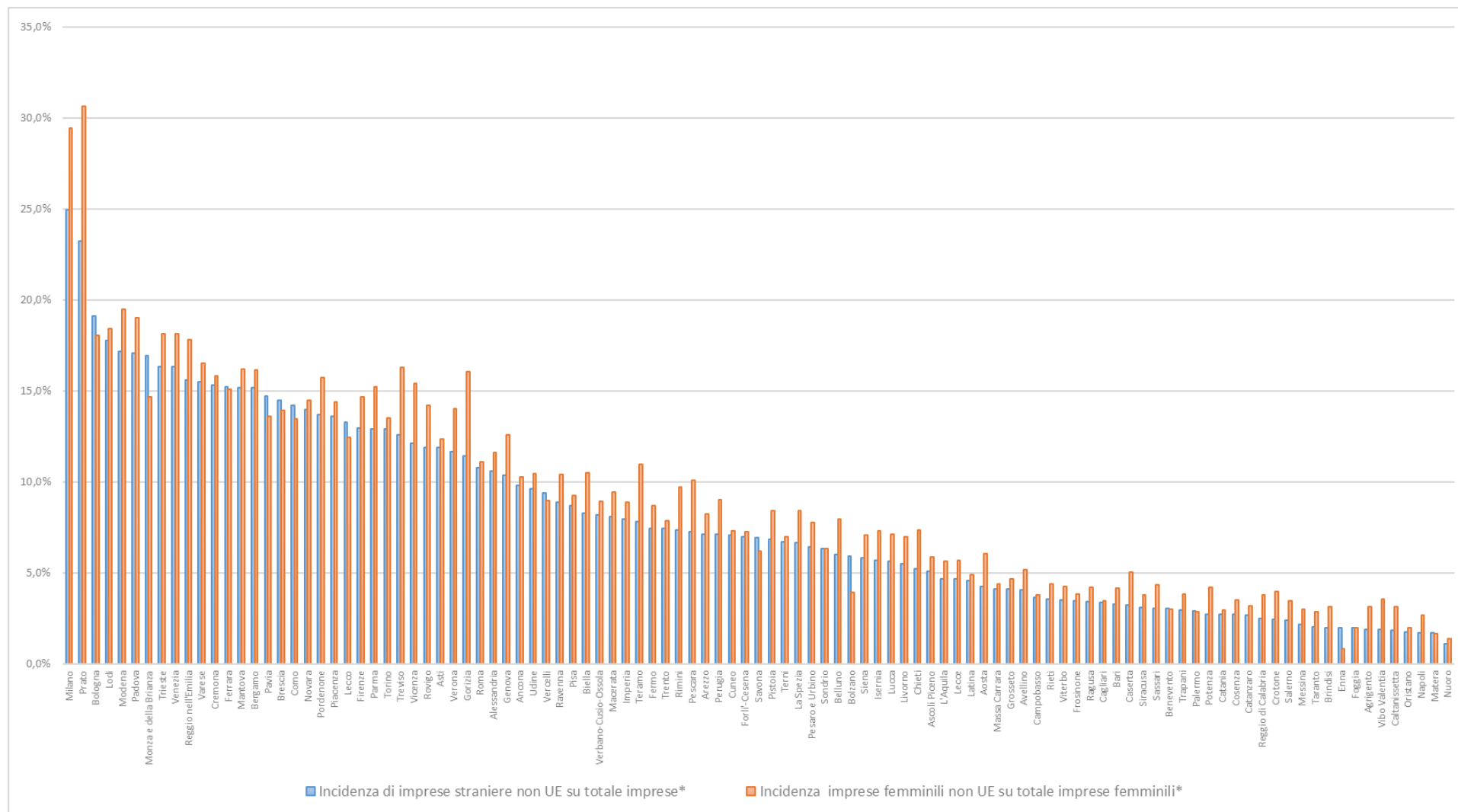
Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 6 - Incidenza delle imprese non UE e di quelle a titolarità giovanile nel settore del “Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese” (Valori percentuali)



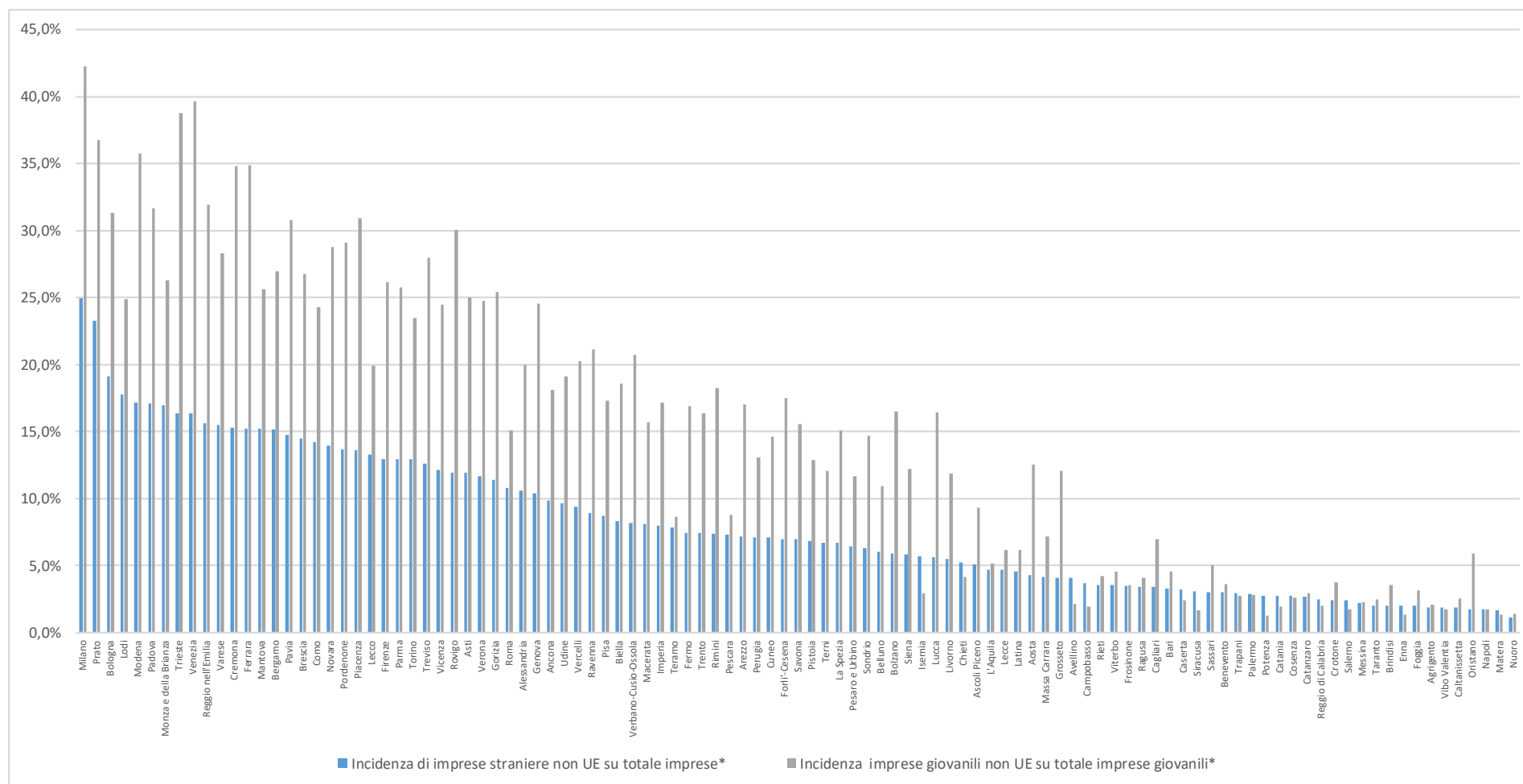
Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 7 - Incidenza delle imprese non UE e di quelle a titolarità femminile nel settore del “Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione” (Valori percentuali)



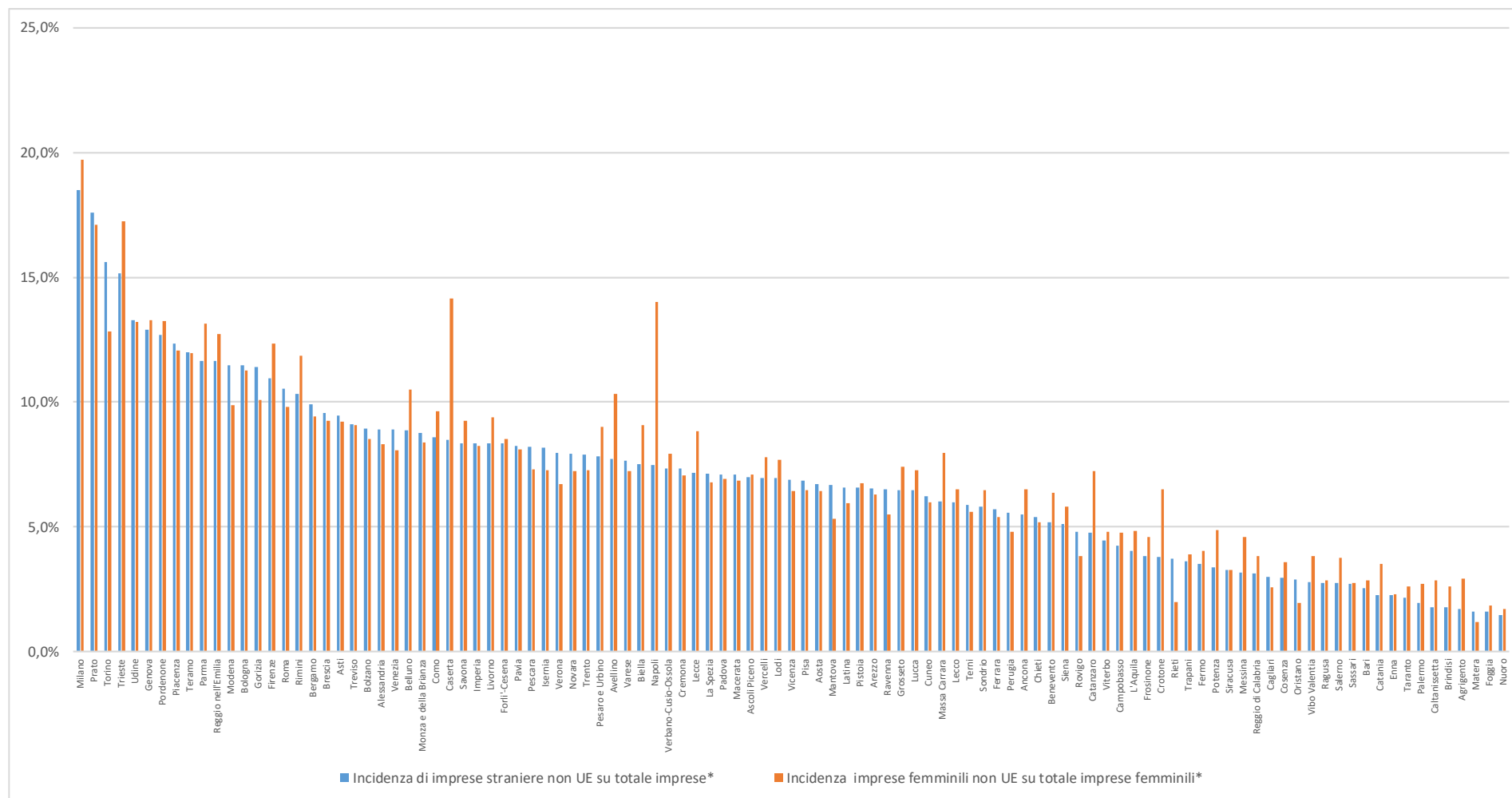
Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 8 - Incidenza delle imprese non UE e di quelle a titolarità giovanile nel settore del “Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione” (Valori percentuali)



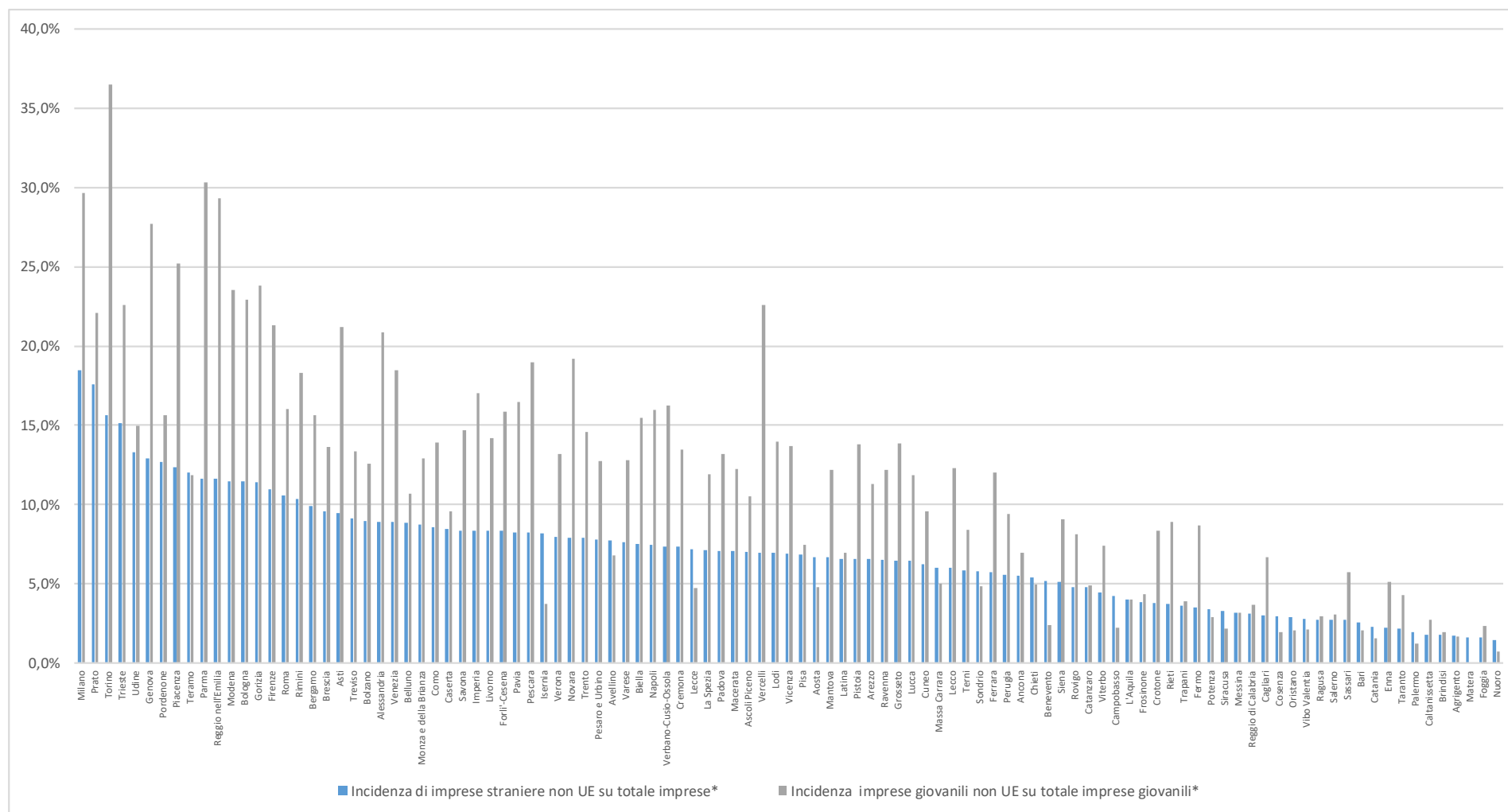
Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 9 - Incidenza delle imprese non UE e di quelle a titolarità femminile nel settore del “Altre attività di servizi” (Valori percentuali)



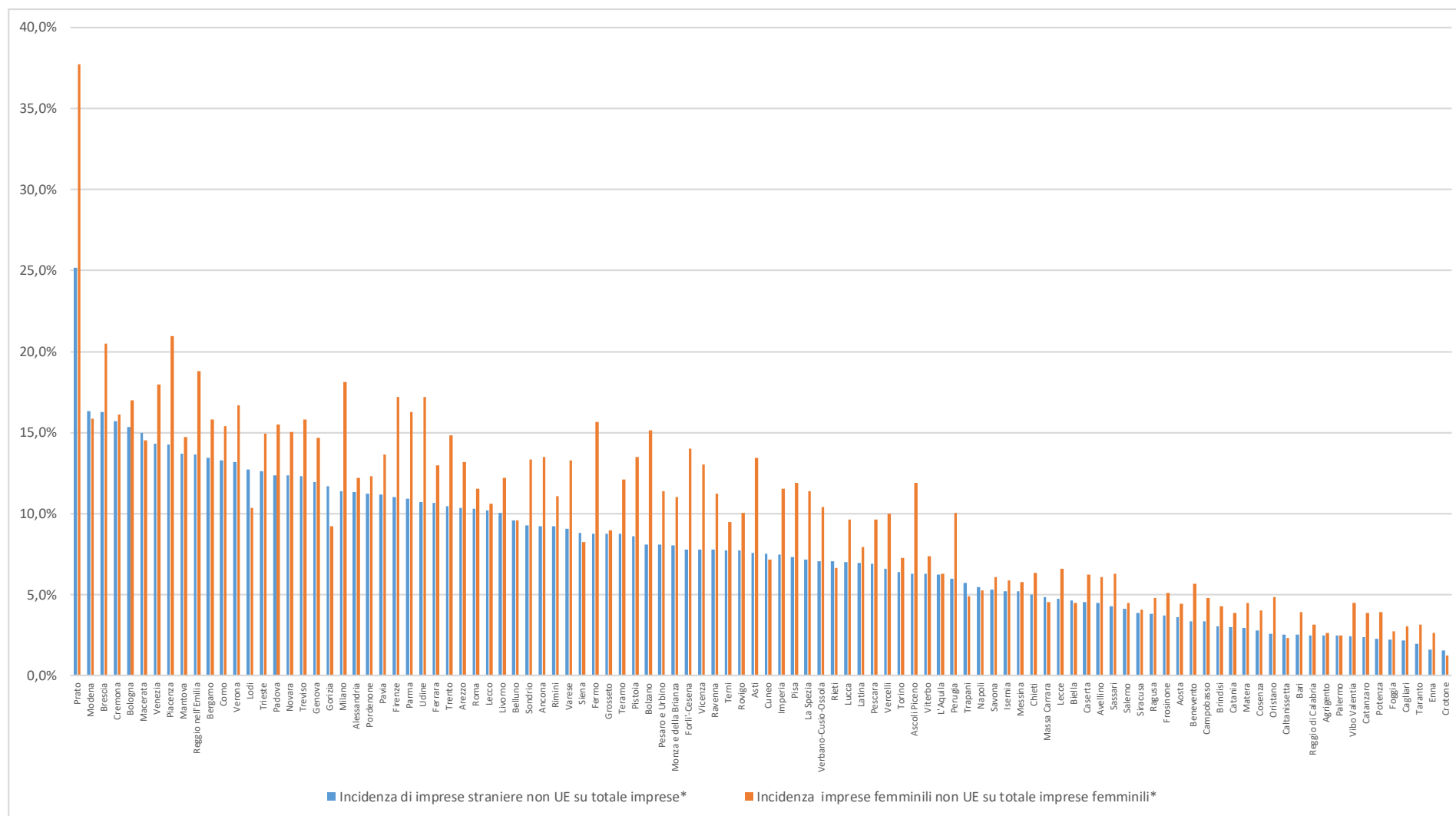
Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 10 - Incidenza delle imprese non UE e di quelle a titolarità giovanile nel settore del “Altre attività di servizi” (Valori percentuali)



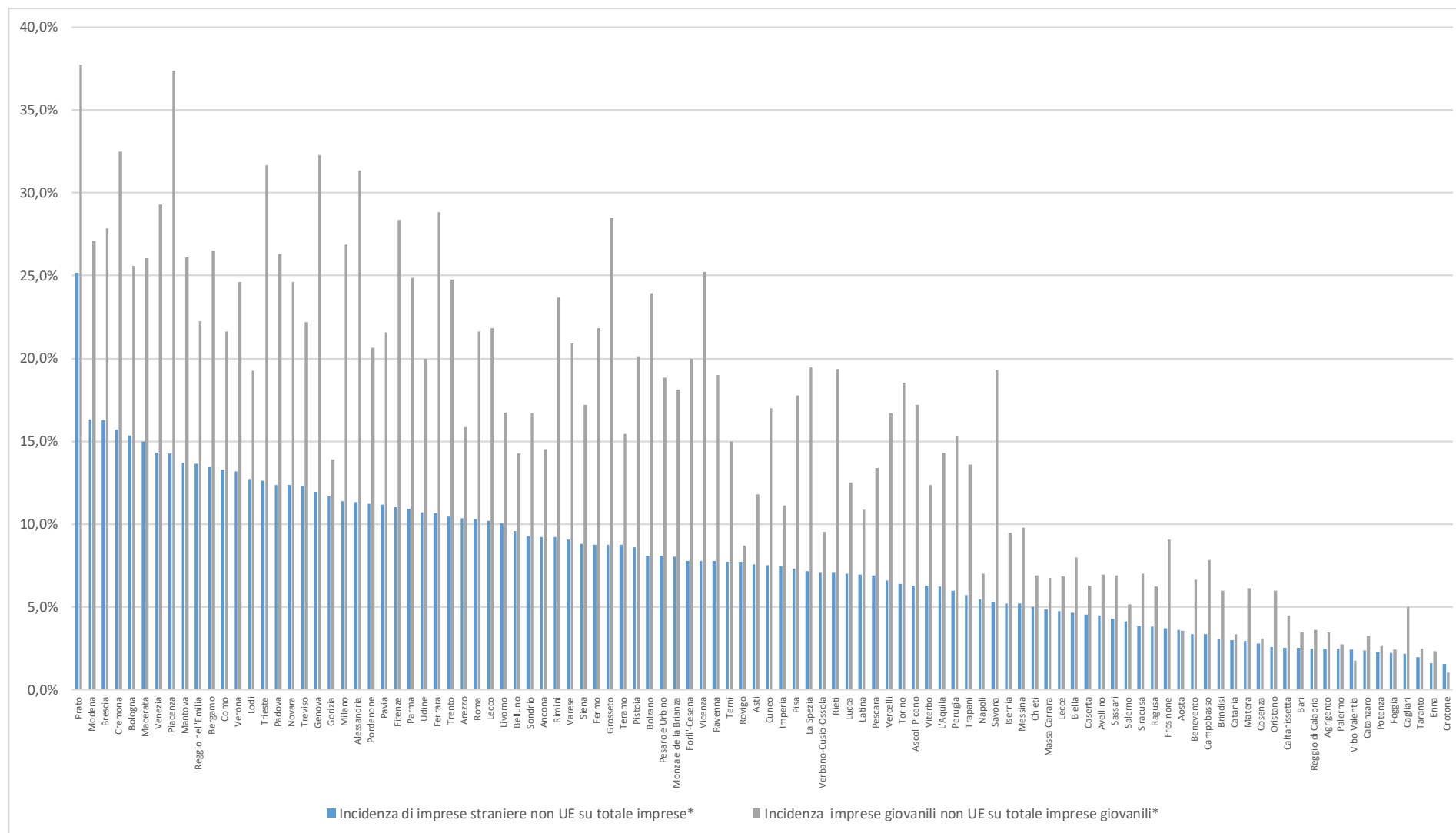
Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 11 - Incidenza delle imprese non UE e di quelle a titolarità femminile nel settore del "Imprese non classificate" (Valori percentuali)



Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 12 - Incidenza delle imprese non UE e di quelle a titolarità giovanile nel settore del "Imprese non classificate" (Valori percentuali)

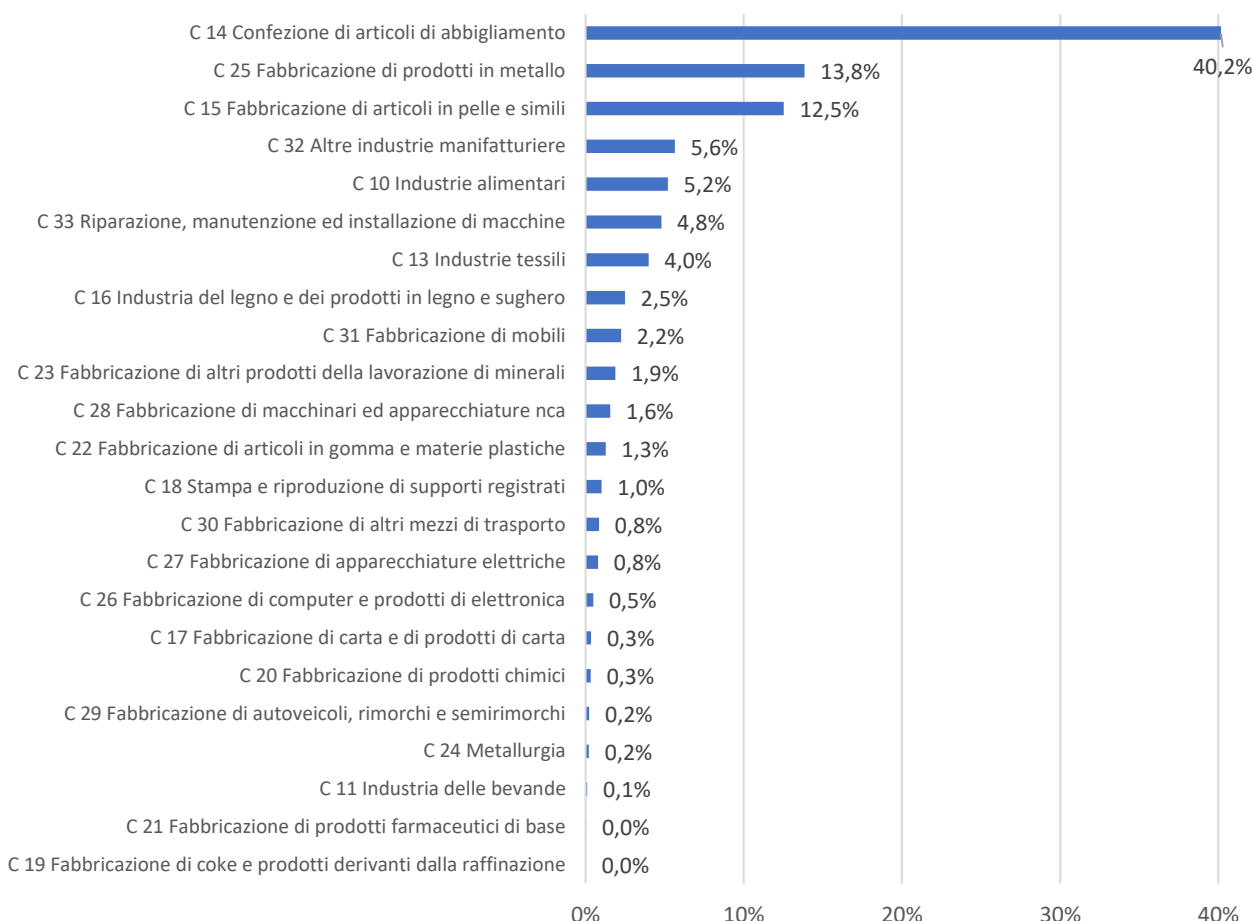


Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

1.3 Focus sul settore della “Manifattura”

Sono poco meno di 40 mila le imprese NON-UE operanti nel settore “manifattura” (23 divisioni ATECO da C 10 a C 33). Il 40,2% è rappresentato da imprese che operano nell’ambito della confezione di articoli di abbigliamento, il 13,8% da imprese che lavorano nella fabbricazione di prodotti in metallo e il 12,5% da imprese impegnate nella fabbricazione di articoli in pelle e simili; percentuali più contenute si osservano per le altre 20 divisioni ATECO relative alla manifattura (Figura 13).

Figura 13 - Imprese NON-UE operanti nel settore “manifattura” per divisione ATECO – Anno 2020 (valori percentuali)

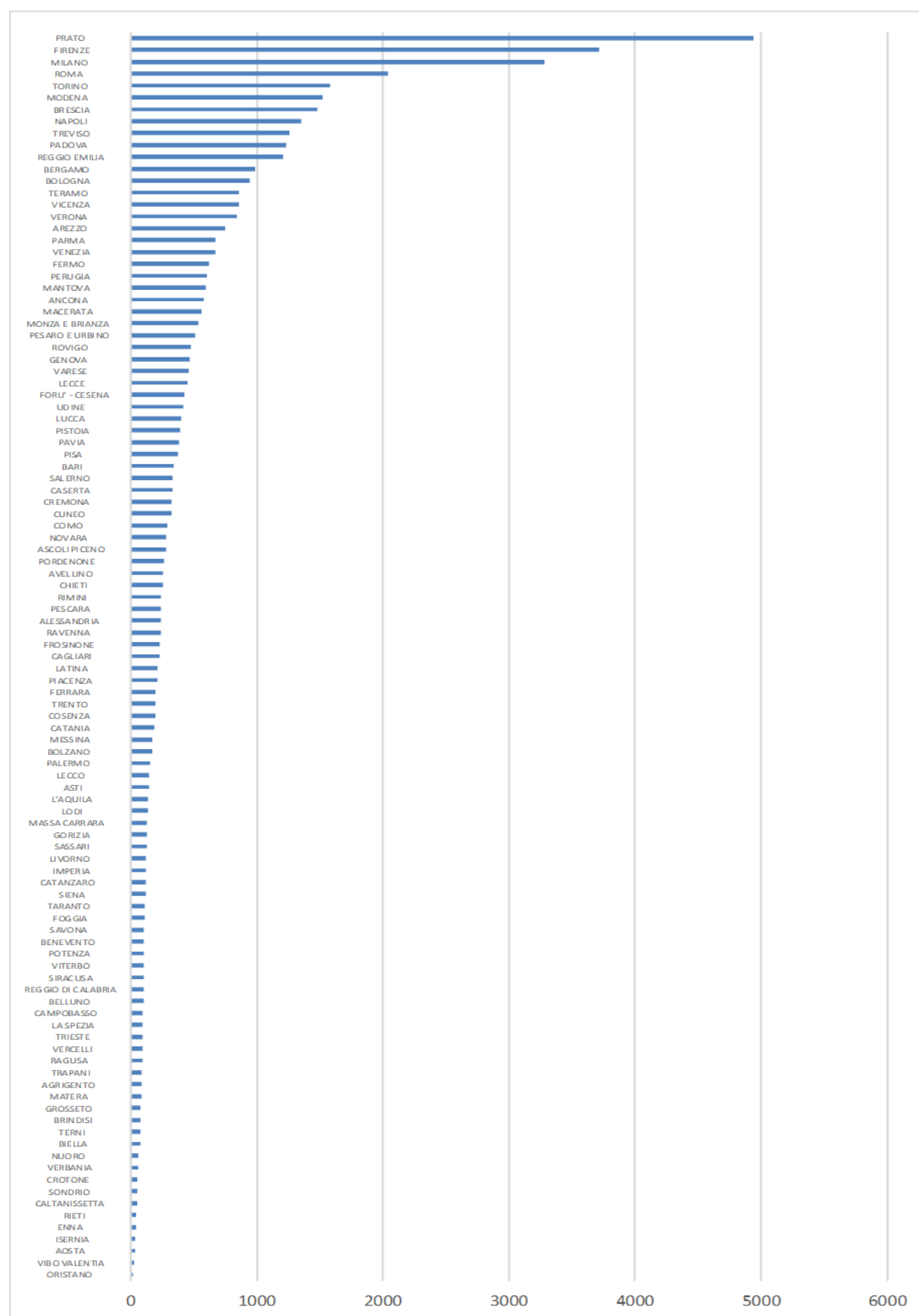


Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

La Figura 14 invece riporta una fotografia della presenza di queste imprese nelle Province italiane.

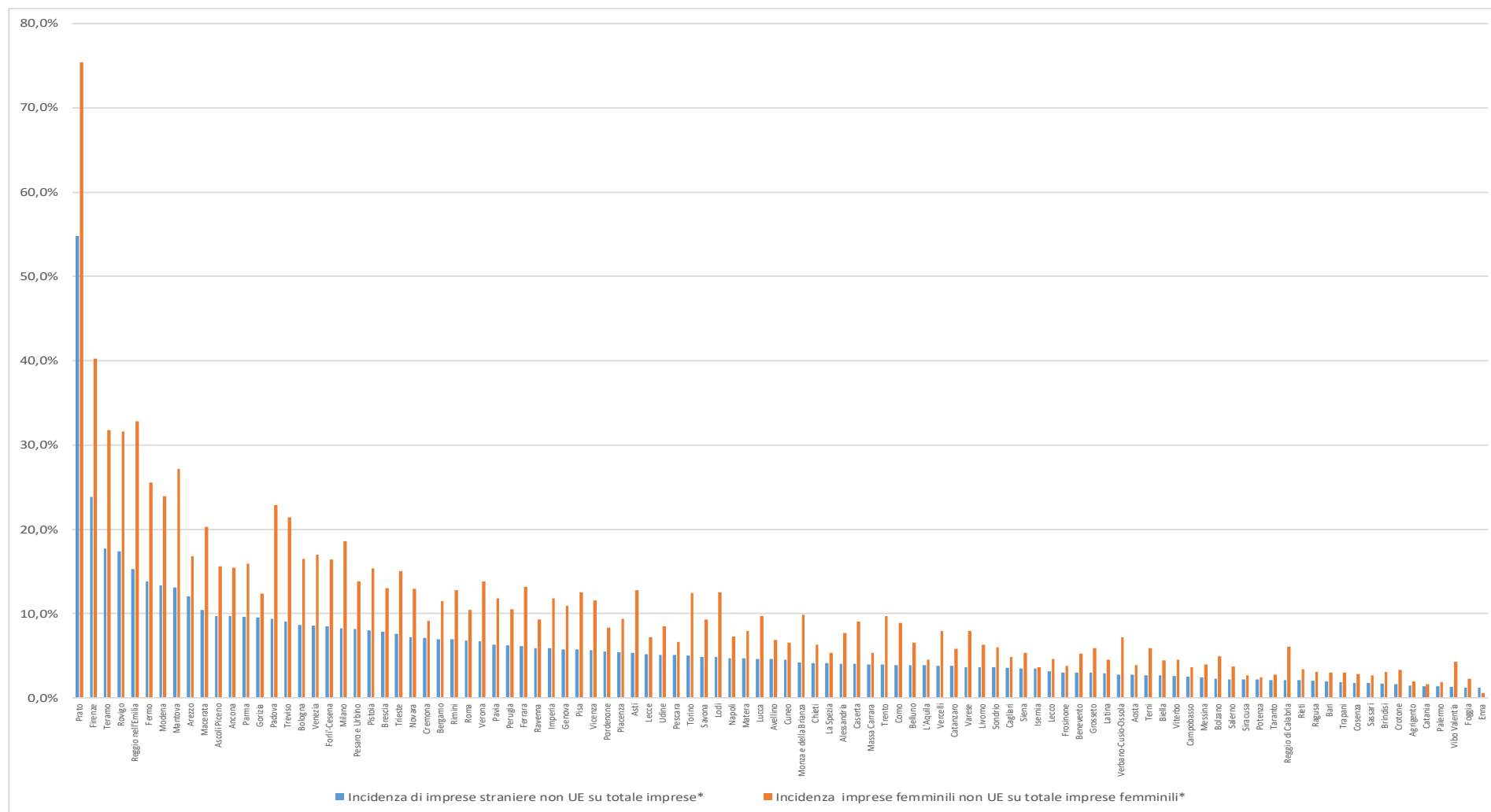
L’incidenza della presenza giovanile appare molto forte nel settore della manifattura anche se meno estesa territorialmente rispetto all’incidenza femminile. La Figura 16 infatti, evidenzia come soprattutto nelle aree ad elevata intensità di impresa non UE (come Prato, Firenze, ma anche Teramo, Rovigo e Reggio Emilia), i giovani sul totale delle imprese non UE rappresentino quasi oltre la metà dei titolari.

Figura 14 – Totale delle imprese non UE nel settore della “Manifattura” (Valori assoluti)



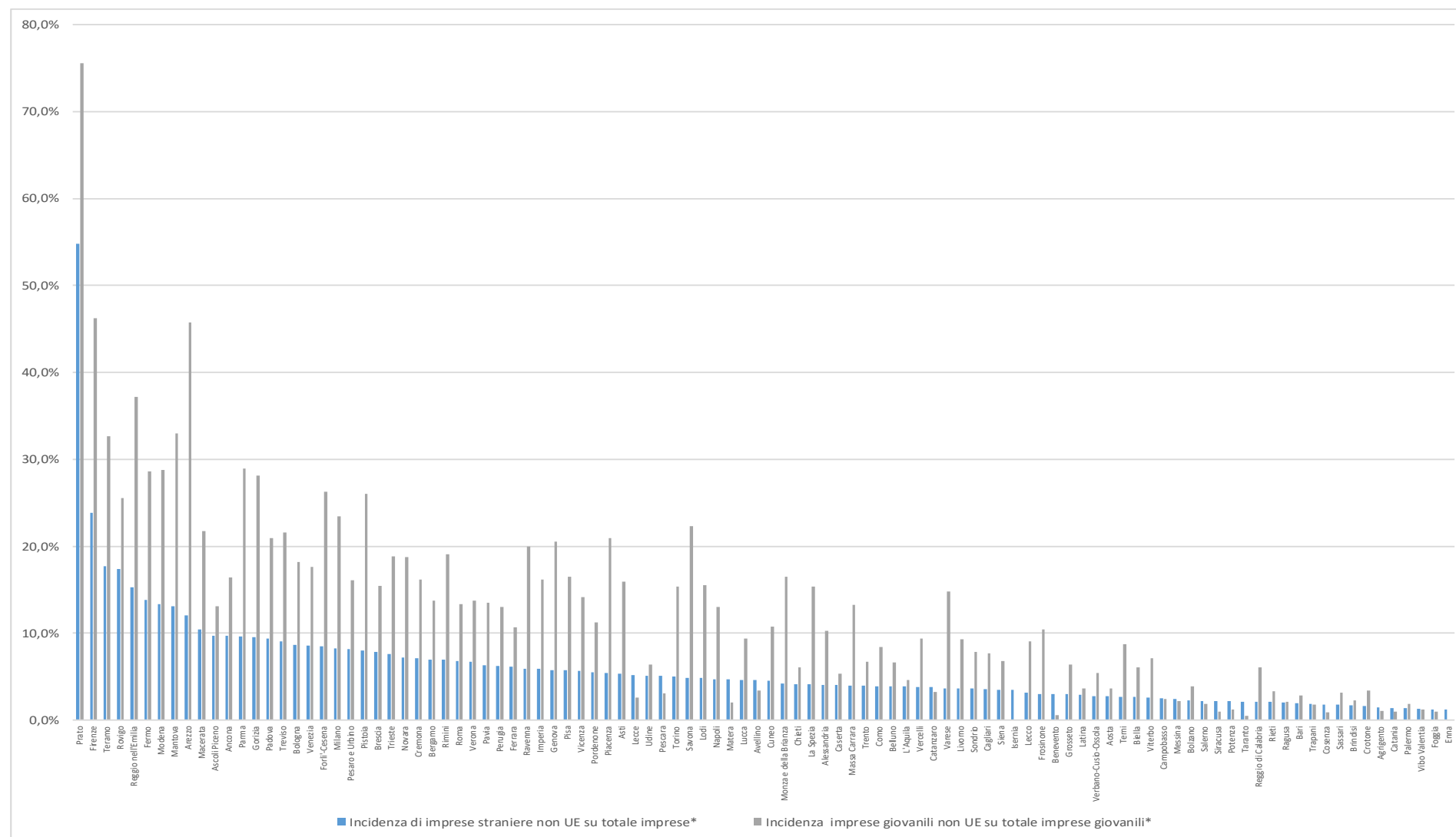
Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 15 - Incidenza delle imprese non UE e di quelle a titolarità femminile nel settore della “Manifattura” (Valori percentuali)



Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 16 - Incidenza delle imprese non UE e di quelle a titolarità giovanile nel settore della "Manifattura" (Valori percentuali)



Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

1.4 I territori e i settori con maggiore presenza di imprese UE

Utilizzando una ulteriore elaborazione fornita da Unioncamere è possibile osservare, quali sono le province che, in termini di valori assoluti, presentano il numero più alto di imprese non UE.

Il prospetto che segue riporta tale informazione con il dettaglio dei settori economici fino ad ora analizzati. Si è deciso di focalizzare l'attenzione sulle prime cinque Province con un numero di imprese non UE è più elevato in valori assoluti.

Tavola 2 – Province con maggiore numerosità di imprese non UE sul territorio

Provincia	Settore	Numero di imprese non UE
ROMA	G Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di aut...	21.379
	F Costruzioni	14.018
	N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imp...	7.992
	C Attività manifatturiere	2.044
Totale		45.433
MILANO	G Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di aut...	16.465
	F Costruzioni	13.987
	N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imp...	5.616
	C Attività manifatturiere	3.282
Totale		39.350
TORINO	F Costruzioni	9.092
	G Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di aut...	7.828
	N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imp...	1.986
	C Attività manifatturiere	1.583
Totale		20.489
CASERTA	G Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di aut...	6.905
	F Costruzioni	2.058
	N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imp...	337
	C Attività manifatturiere	329
Totale		9.629
PRATO	C Attività manifatturiere	4.938
	G Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di aut...	2.250
	F Costruzioni	1.091
	N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imp...	224
Totale		8.503

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Parallelamente è possibile effettuare una mappatura dei territori a maggiore incidenza di imprese non UE, sempre con riferimento ai settori analizzati. Selezionando le province con una incidenza percentuale delle imprese non UE sul totale delle imprese per settori superiore al 20%, si ottiene il prospetto seguente.

Tavola 3 – Incidenza delle imprese non UE sul totale delle imprese per settore Ateco e provincia.

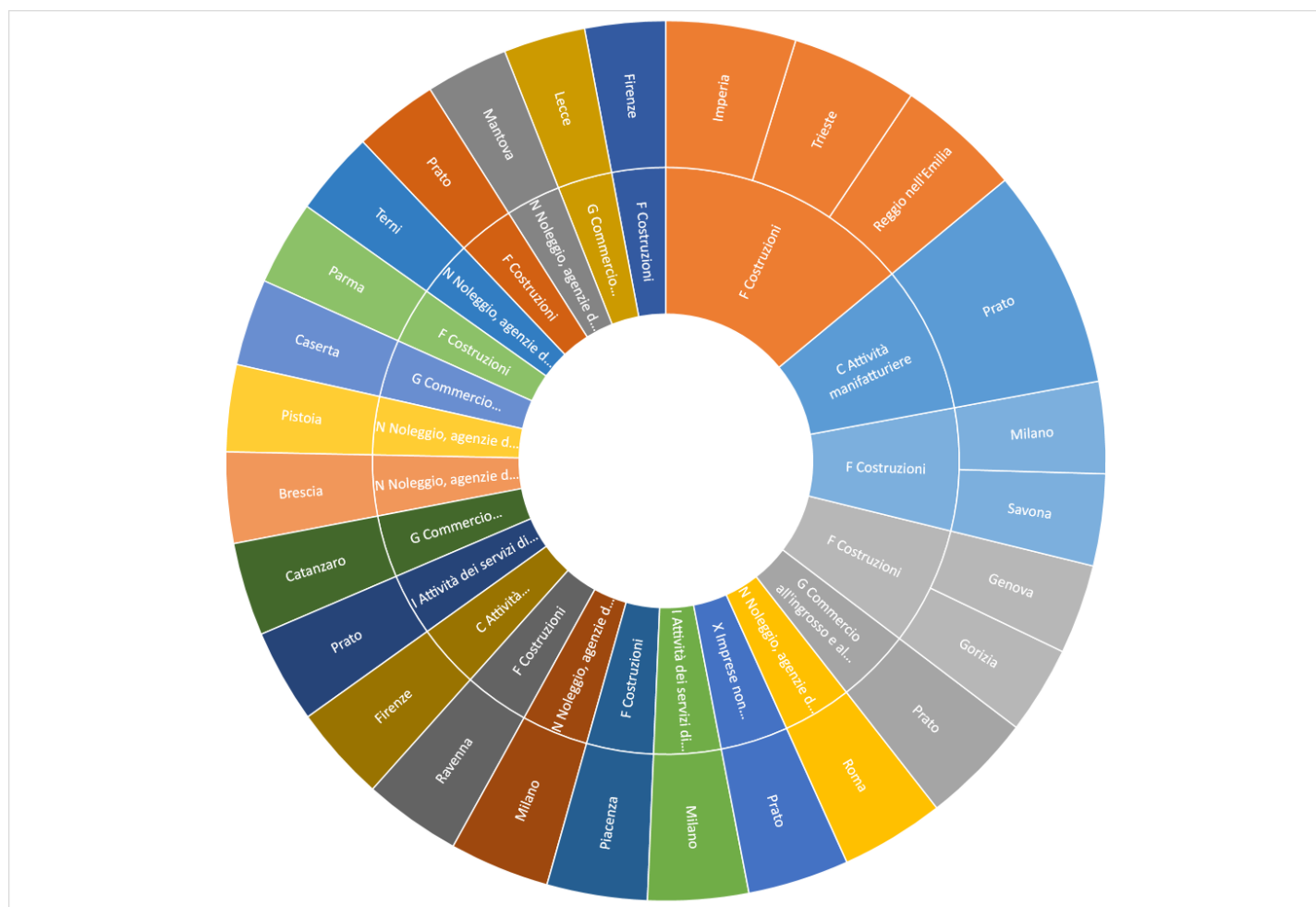
Settore Ateco	Provincia	Incidenza di imprese straniere non UE su totale imprese
C Attività manifatturiere	Prato	54,8%
F Costruzioni	Imperia	32,2%
F Costruzioni	Trieste	31,4%
F Costruzioni	Reggio nell'Emilia	31,0%
G Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di aut...	Prato	27,8%
N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imp...	Roma	25,7%
X Imprese non classificate	Prato	25,2%
I Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	Milano	25,0%
F Costruzioni	Piacenza	24,9%
N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imp...	Milano	24,9%
F Costruzioni	Ravenna	24,2%

C Attività manifatturiere	Firenze	23,8%
I Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	Prato	23,3%
G Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di aut...	Catanzaro	23,2%
F Costruzioni	Milano	22,8%
F Costruzioni	Savona	22,8%
N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imp...	Brescia	22,6%
F Costruzioni	Genova	22,3%
F Costruzioni	Gorizia	21,8%
N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imp...	Pistoia	21,6%
G Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di aut...	Caserta	21,6%
F Costruzioni	Parma	21,0%
N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imp...	Terni	21,0%
F Costruzioni	Prato	20,9%
N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imp...	Mantova	20,5%
G Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di aut...	Lecce	20,3%
F Costruzioni	Firenze	20,0%

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Graficamente le stesse informazioni vengono sinteticamente riportate nella *Figura 16a*

Figura 16a – Incidenza delle imprese non UE sul totale delle imprese per settore Ateco e provincia



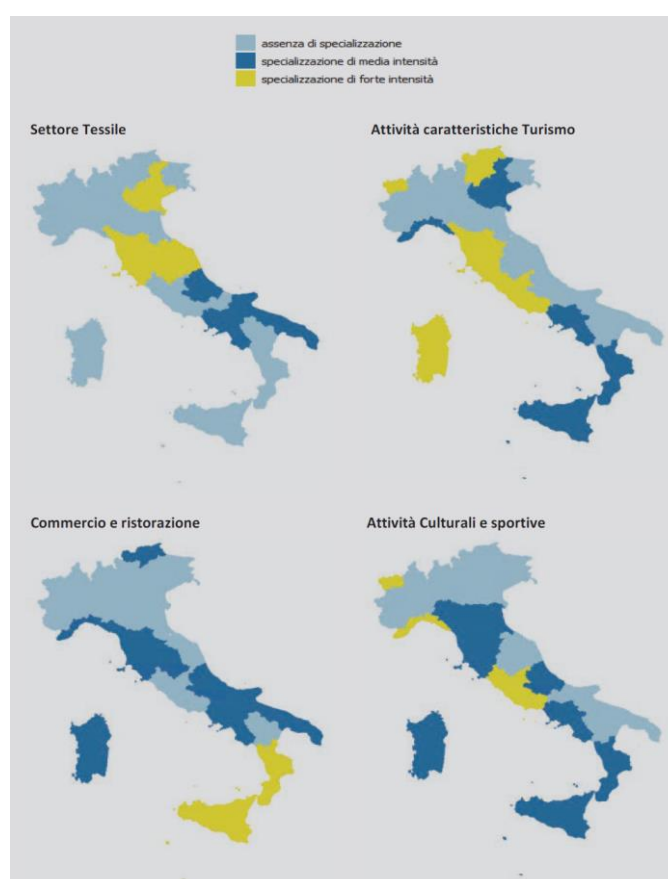
Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

1.5 L'impatto economico della pandemia

Il settore della manifattura, insieme a quello turistico, è stato considerato proprio nell'ultimo rapporto ISTAT sulla competitività delle imprese³ tra i più esposti al rischio. In particolare, si legge nel rapporto che l'impatto economico della pandemia sui territori, pur essendo stato eterogeneo e pervasivo, ha interessato in particolare le regioni con maggiore intensità di occupazione presente nei comparti più colpiti (appunto turismo e manifattura). Infatti, i territori più colpiti sono stati la Provincia autonoma di Bolzano, la Valle d'Aosta e la Provincia autonoma di Trento per le attività caratteristiche del turismo; la Toscana e le Marche per il settore tessile, la Valle d'Aosta per le attività culturali e sportive. La piccola dimensione delle imprese ha rappresentato il tratto distintivo delle unità più colpite, specialmente nei servizi. Al contrario, una maggiore capacità di reazione sembra aver caratterizzato i settori più orientati a specializzazioni di tipo high-tech e quelli più coinvolti nel commercio internazionale.

Il 2020 ha registrato un crollo del valore aggiunto proprio nei settori illustrati sino ad ora. In particolare, si registra un crollo pari al 6,3% nel settore delle costruzioni e del -16,0% nel settore della ristorazione e alloggio. Sulla base di alcune risposte tratte dalla seconda rilevazione dell'Istat su *“Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19”* (relative alla dinamica del fatturato, la presenza di rischi operativi e capacità di attuare strategie di risposta), le imprese sono state classificate in quattro categorie di rischio: Alto, Medio-alto, Medio basso, Basso. Secondo questa tassonomia, in Italia quasi la metà delle imprese (48,5 per cento) si trova nelle due fasce più alte di rischio. La loro distribuzione sul territorio regionale determina la presenza di 11 regioni con una situazione che può essere considerata critica, di cui sette sono collocate nel Mezzogiorno, una al Nord (la Provincia autonoma di Bolzano) e tre nel Centro Italia (Lazio, Umbria e Toscana).

Figura 17 – Coefficienti di localizzazione regionali degli addetti per i settori più coinvolti nella crisi COVID-19



Fonte: Indagine Istat, 2021

³ Istat, *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi* - edizione 2021

Da questa analisi si può facilmente inferire che la pandemia abbia trasversalmente colpito anche le imprese straniere, oltre a quelle italiane. Come illustrano le cartine in *Figura 17*, le aree a più forte incidenza straniera sono infatti proprio quelle maggiormente colpite dalla crisi innescata dalla pandemia.

I dati raccolti evidenziano l'area di Prato come la realtà provinciale dove, in maniera trasversale sui diversi settori di attività, l'incidenza della componente straniera è la più elevata, se messa a confronto con gli altri territori provinciali. Andando ad approfondire ulteriormente questa analisi si scopre come la maggior parte di tale componente sia di nazionalità cinese.

1.6 Un focus sulla presenza cinese nelle imprese

È importante osservare la presenza della componente cinese nell'analisi affrontata in questo capitolo per diversi motivi.

Innanzitutto, la presenza cinese costituisce la maggiore concentrazione delle imprese non UE nel nostro Paese, concentrata nella Provincia di Prato. Inoltre, in termini produttivi, essa rappresenta il settore trainante del manifatturiero a titolarità straniera.

Infine, grazie ad un confronto tra i dati Infocamere e dati dal Registro delle Imprese ISTAT, che viene riportato più avanti, emerge come sia questa la componente più attiva nella propensione all'export delle imprese straniere non UE. Si tratti per lo più di imprese individuali (come la maggior parte, peraltro, delle imprese straniere) e costituisce una realtà che, malgrado la crisi da COVID19, sembra aver affrontato meglio le difficoltà del mercato.

Tavola 4- Numero di persone CINESI con almeno una qualifica in imprese manifatturiere per divisione dalla C 10 alla C 33 – Anno 2020 (valori assoluti)

Divisione	Numero di persone CINESI
C 10 Industrie alimentari	121
C 11 Industria delle bevande	10
C 13 Industrie tessili	1.100
C 14 Confezione di articoli di abbigliamento	13.208
C 15 Fabbricazione di articoli in pelle e simili	4.625
C 16 Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero	14
C 17 Fabbricazione di carta e di prodotti di carta	56
C 18 Stampa e riproduzione di supporti registrati	64
C 20 Fabbricazione di prodotti chimici	15
C 21 Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base	14
C 22 Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	132
C 23 Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali	175
C 24 Metallurgia	8
C 25 Fabbricazione di prodotti in metallo	278
C 26 Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica	44
C 27 Fabbricazione di apparecchiature elettriche	72
C 28 Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature	158
C 29 Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	26
C 30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	26
C 31 Fabbricazione di mobile	337
C 32 Altre industrie manifatturiere	199
C 33 Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine	52
Totale	20.734

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 18- Numero di persone CINESI con almeno una qualifica in imprese manifatturiere (divisioni C 10-C 33) per provincia – Anno 2020 (valori assoluti)

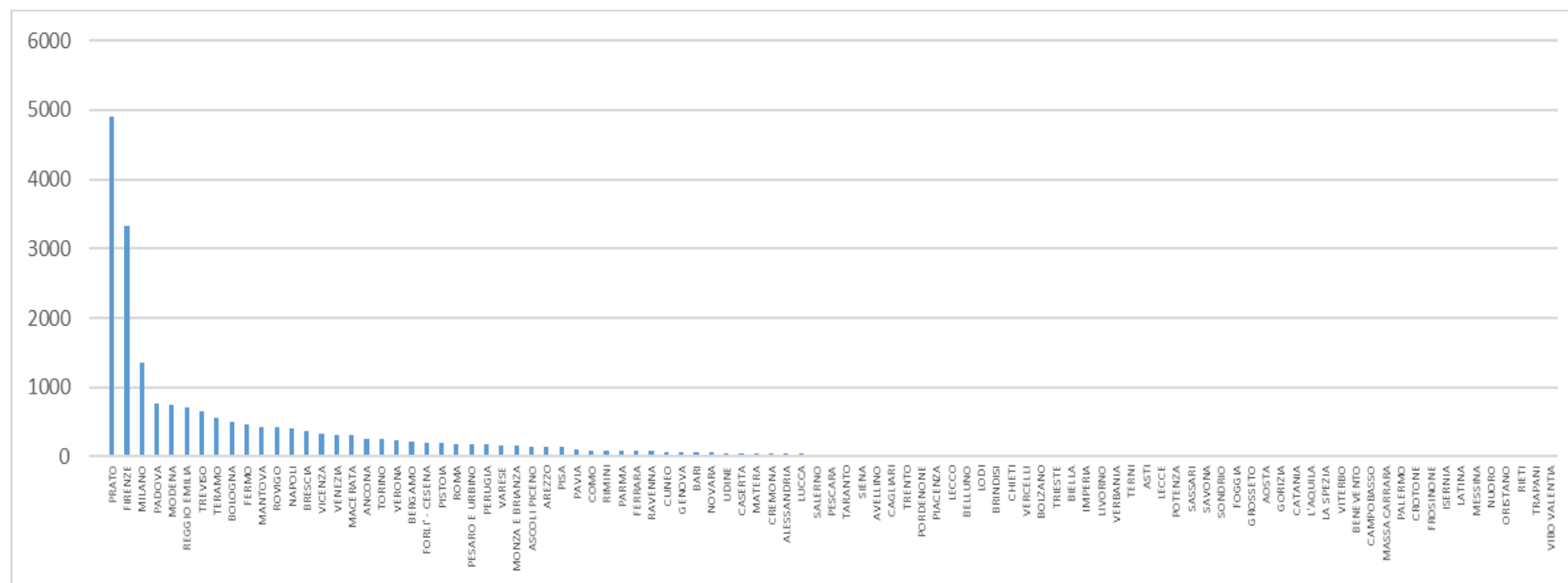
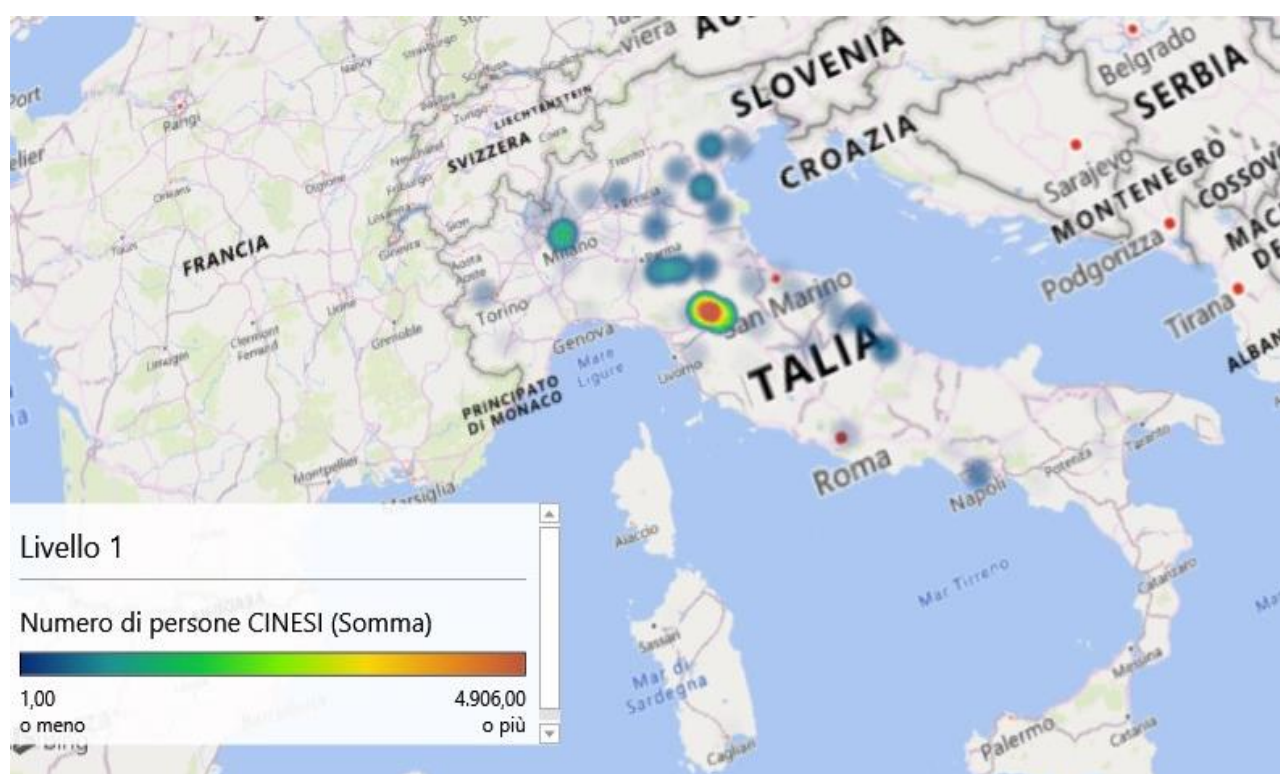


Figura 19 - Cartina con rilevazione termica



Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

1.7 La dinamica imprenditoriale negli anni

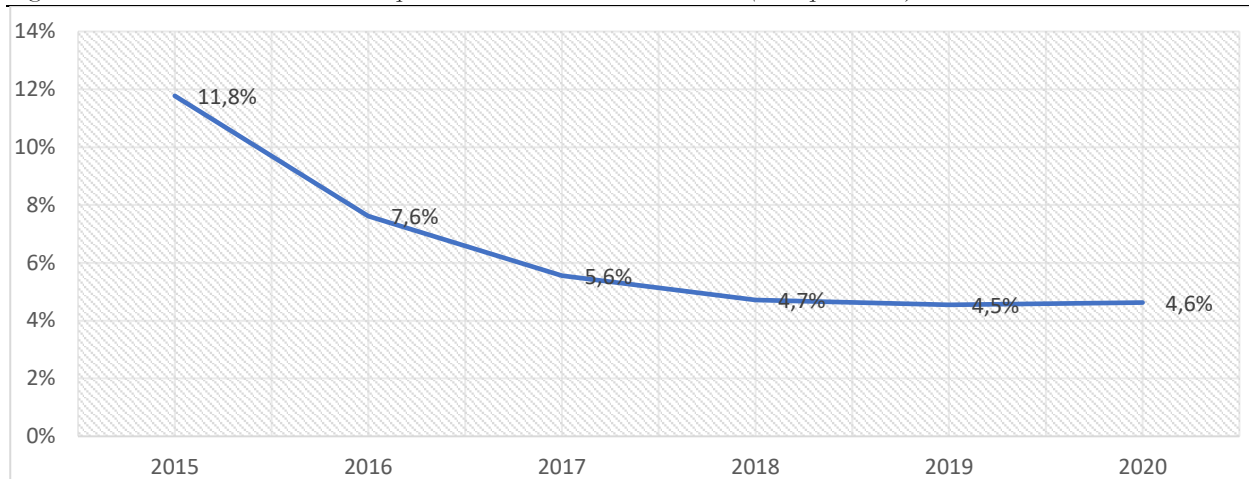
Secondo i dati Infocamere, le imprese NON-UE, nate nel 2020, sono state 39.698. A fronte di queste, nello stesso periodo hanno definitivamente cessato le attività 25.435 imprese NON-UE. Si osserva un tasso di crescita annuo del 4,5% (Tavola 5).

Tavola 5 – Serie storica dei principali indicatori di nati-mortalità delle imprese NON-UE – Anni 2015-2020 (valori assoluti e percentuali)

Anno	Imprese registrate NON-UE al 31 dicembre	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Tasso di crescita annuo
2015	233.608	56.395	28.891	27.504	11,8
2016	261.995	50.029	30.070	19.959	7,6
2017	284.849	46.732	30.911	15.821	5,6
2018	305.751	47.267	32.851	14.416	4,7
2019	327.259	51.293	36.412	14.881	4,5
2020	308.456	39.698	25.435	14.263	4,6

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 20– Tasso di crescita annuo delle imprese NON-UE – Anni 2015-2020 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Rispetto all'anno precedente, le iscrizioni totali delle imprese NON-UE sono diminuite del 22,6%. Parallelamente, le cessazioni hanno fatto registrare una riduzione consistente pari al 30,1%. Negli anni precedenti si osservano solo incrementi di cessazioni, in particolar modo l'incremento delle imprese NON-UE cessate nel 2019 rispetto al 2018 è pari al 10,8% (Tavola 6).

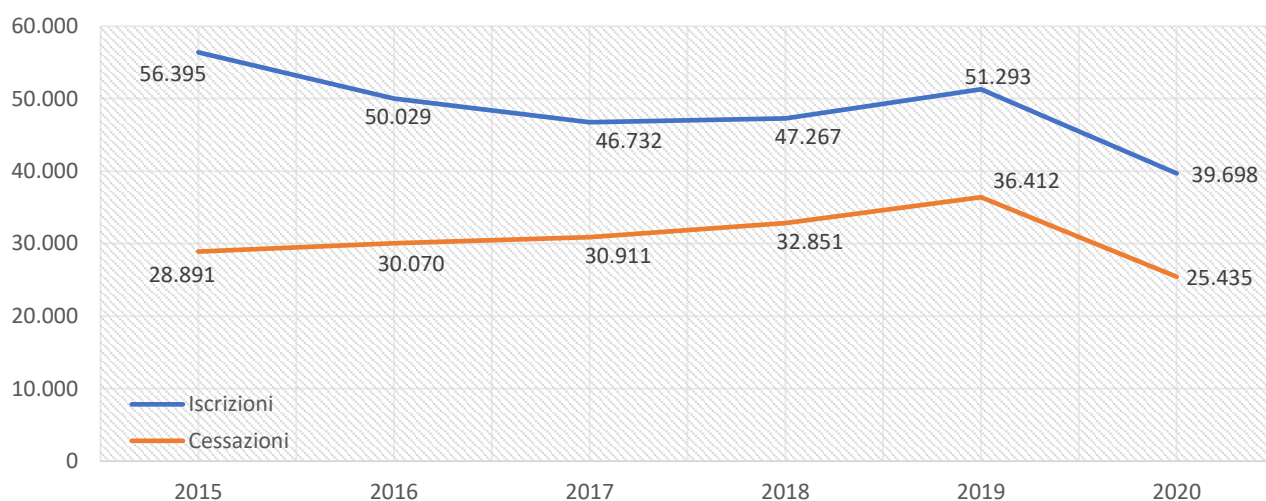
Le imprese femminili registrano una riduzione delle iscrizioni rispetto all'anno precedente del 27% e contestualmente una riduzione marcata delle cessazioni pari al 28% (Tavola 6). Le imprese giovanili sembrano sostenere maggiormente la crisi legata alla pandemia, registrando la minore riduzione in termini di registrazioni pari al 21,8% e la più alta riduzione delle cessazioni pari al 31% (Tavola 6).

Tavola 6 – Serie storica dei principali indicatori di nati-mortalità delle imprese NON-UE – Anni 2015-2020 (valori assoluti)

Anno	Iscrizioni totali	Cessazioni totali	Saldo	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili	Saldo	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili	Saldo
2015	56.395	28.891	27.504	14.093	8.422	5.671	24.631	8.314	16.317
2016	50.029	30.070	19.959	13.546	8.413	5.133	20.481	8.590	11.891
2017	46.732	30.911	15.821	12.973	8.554	4.419	17.886	8.346	9.540
2018	47.267	32.851	14.416	12.966	8.912	4.054	17.763	8.453	9.310
2019	51.293	36.412	14.881	13.535	9.788	3.747	19.618	8.541	11.077
2020	39.698	25.435	14.263	9.875	7.049	2.826	15.334	5.891	9.443

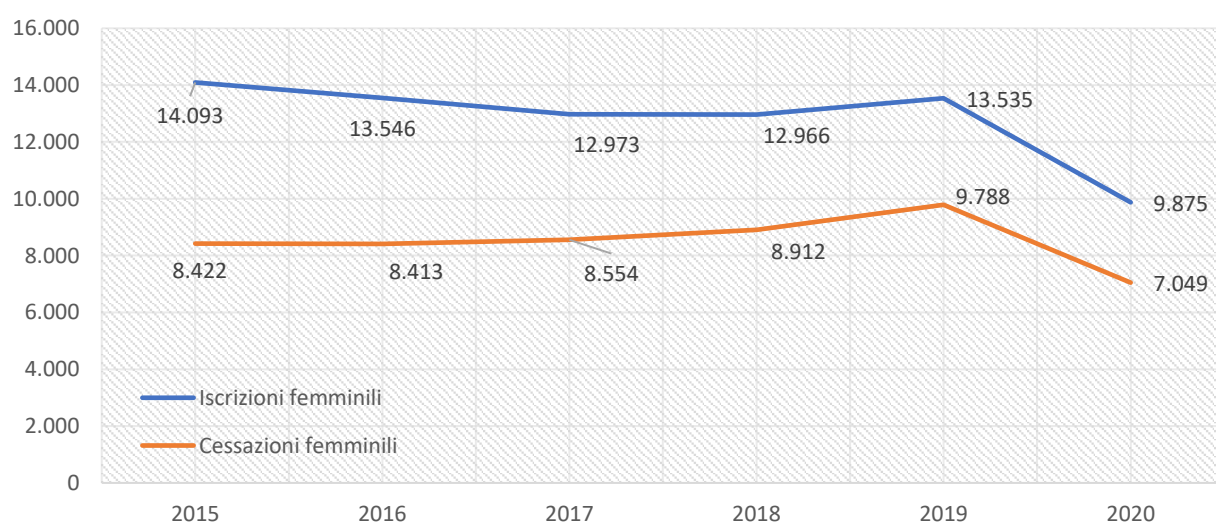
Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 21 – Iscrizioni e Cessazioni totali di imprese NON-UE – Anni 2015-2020 (valori percentuali)



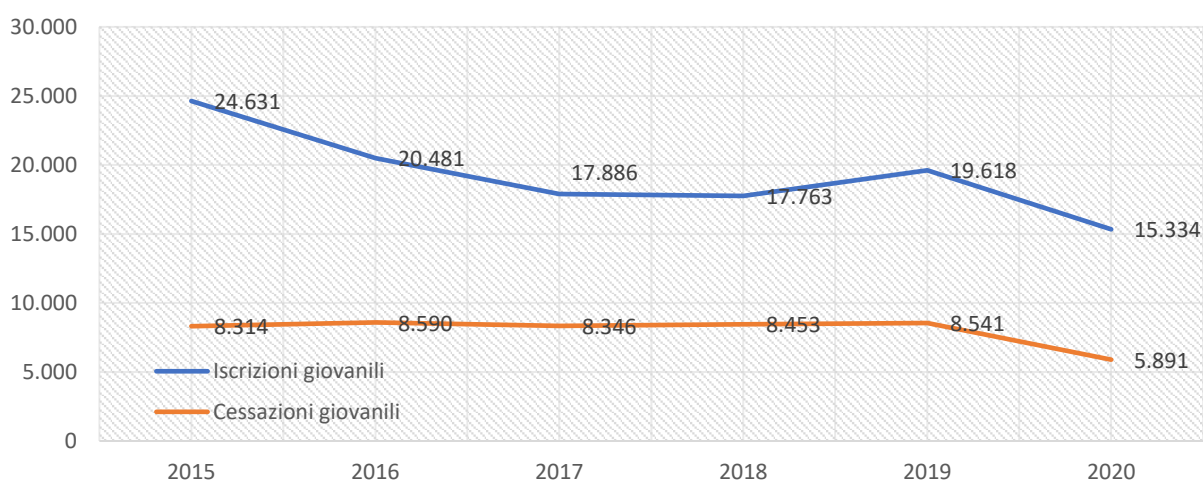
Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 22 – Iscrizioni e Cessazioni di imprese femminili NON-UE – Anni 2015-2020 (Valori Assoluti)



Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Figura 23– Iscrizioni e Cessazioni di imprese giovanili NON-UE – Anni 2015-2020 (valori assoluti)



Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Tavola 7 – Serie storica dei principali indicatori di nati-mortalità delle imprese NON-UE – Anni 2015-2020 (variazioni percentuali)

Anno	Iscrizioni totali	Cessazioni totali	Saldo	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili	Saldo	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili	Saldo
2016	-11,3	4,1	-27,4	-3,9	-0,1	-9,5	-16,8	3,3	-27,1
2017	-6,6	2,8	-20,7	-4,2	1,7	-13,9	-12,7	-2,8	-19,8
2018	1,1	6,3	-8,9	-0,1	4,2	-8,3	-0,7	1,3	-2,4
2019	8,5	10,8	3,2	4,4	9,8	-7,6	10,4	1,0	19,0
2020	-22,6	-30,1	-4,2	-27,0	-28,0	-24,6	-21,8	-31,0	-14,8

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

1.8 Analisi della dinamica per settore

Osservando da un altro punto di vista i dati per settori di attività, senza quindi considerare la numerosità, nel 2020 sono i settori ATECO D Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata, E Fornitura di acqua; reti fognarie, G Commercio all'ingrosso e al dettaglio, H Trasporto e magazzinaggio, I Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione e R Attività artistiche, sportive, di intrattenimento, a registrare un saldo negativo, ossia più cessazioni delle iscrizioni. Anche analizzando le sole imprese NON-UE a gestione femminile i settori con saldo negativo sono gli stessi osservati per la totalità delle imprese NON-UE. Per le imprese a gestione giovanile NON-UE, invece l'unico settore ATECO con saldo negativo, dunque più cessazioni rispetto alle iscrizioni è quello R relativo alle Attività artistiche, sportive, di intrattenimento; per tutti gli altri settori ATECO delle imprese giovanili si osserva un numero di iscrizioni sempre superiore alle cessazioni (*Tavola 8*).

Rispetto all'anno precedente, le iscrizioni totali per le imprese NON-UE relative al settore ATECO R **Attività artistiche, sportive, di intrattenimento** e al settore I **Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione** sono diminuite rispettivamente del 41% e del 37%. Parallelamente, le cessazioni per gli stessi settori hanno fatto registrare una riduzione consistente pari al 23,6% e al 32,9% (*Tavola 8*).

La riduzione delle iscrizioni delle imprese NON-UE che operano nel settore I Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione è più alta soprattutto per quelle imprese a gestione femminile essendo pari al 46,1%, segue la riduzione delle imprese a gestione giovanile pari al 38,9%. Per il settore ATECO R Attività artistiche, sportive, di intrattenimento viene confermata la riduzione delle iscrizioni anche per le imprese NON-UE gestite da donne pari al 45,8% e risulta più contenuta per le imprese giovanili pari al 24,4%; per lo stesso settore la riduzione delle cessazioni per le imprese giovanili è più alta essendo pari al 37,5% (*Tavola 8*).

Tavola 8 – Nati-mortalità delle imprese NON-UE per settore ATECO – Anno 2020 (valori assoluti)

Settore Ateco	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili	Saldo	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili	Saldo
A Agricoltura, silvicoltura pesca	941	486	455	295	178	117	355	109	246
B Estrazione di minerali da cave e miniere	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C Attività manifatturiere	2.845	2.700	145	1.102	1.098	4	659	371	288
D Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	1	5	-4	0	2	-2	1	0	1
E Fornitura di acqua; reti fognarie	6	10	-4	0	1	-1	2	2	0
F Costruzioni	9.435	4.777	4.658	335	232	103	3.643	1.066	2.577
G Commercio all'ingrosso e al dettaglio	8.480	9.135	-655	2.110	2.384	-274	3.816	2.148	1.668
H Trasporto e magazzinaggio	314	403	-89	41	55	-14	131	63	68
I Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	1.697	2.320	-623	571	925	-354	675	636	39

Settore Ateco	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili	Saldo	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili	Saldo
J Servizi di informazione e comunicazione	350	270	80	112	68	44	145	70	75
K Attività finanziarie e assicurative	220	132	88	124	64	60	127	56	71
L Attività immobiliari	142	126	16	68	41	27	36	15	21
M Attività professionali, scientifiche e tecniche	725	533	192	283	177	106	343	146	197
N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	2.253	1.692	561	663	489	174	987	445	542
O Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P Istruzione	49	41	8	31	30	1	20	11	9
Q Sanità e assistenza sociale	89	53	36	74	43	31	22	13	9
R Attività artistiche, sportive, di intrattenimento	85	143	-58	32	64	-32	34	35	-1
S Altre attività di servizi	2.113	1.290	823	1.087	789	298	899	327	572
T Attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro	2	0	2	1	0	1	0	0	0
X Imprese non classificate	9.951	1.319	8.632	2.946	409	2.537	3.439	378	3.061
Totale	39.698	25.435	14.263	9.875	7.049	2.826	15.334	5.891	9.443

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Si osserva un incremento per le iscrizioni delle imprese femminili NON-UE che operano nel settore ATECO A **Agricoltura, silvicoltura pesca** pari al 14,9% e per il settore **Attività immobiliari** pari al 21,4% (*Tavola 9*).

Per le imprese NON-UE giovanili si osserva un incremento in termini di iscrizioni nel settore ATECO K **Attività finanziarie e assicurative** pari al 14,4% e per il settore P **Istruzione** un incremento dell'11,4% (*Tavola 9*).

Tavola 9 – Nati-mortalità delle imprese NON-UE per settore ATECO – Anni 2019-2020 (variazioni percentuali)

Settore Ateco	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo
				femminili	femminili		giovanili	giovanili	
A Agricoltura, silvicoltura pesca	5,8	-14,0	40,4	17,5	-15,2	185,4	1,4	-6,8	5,6
B Estrazione di minerali da cave e miniere	-100,0	-100,0	-	-100,0	-	-100,0	-	-	-
C Attività manifatturiere	-33,4	-33,2	-35,8	-35,8	-34,3	-91,1	-31,6	-40,0	-16,5
D Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	-80,0	-28,6	100,0	-100,0	-33,3	-	0,0	-100,0	-
E Fornitura di acqua; reti fognarie	0,0	-9,1	-20,0	-!	-50,0	-50,0	-	100,0	- 100,0
F Costruzioni	-11,3	-31,7	28,0	-9,9	-29,1	128,9	-10,1	-24,1	-2,7
G Commercio all'ingrosso e al dettaglio	-24,3	-34,1	-75,4	-22,1	-32,8	-67,3	-25,0	-37,2	0,0
H Trasporto e magazzinaggio	-14,0	-19,2	-33,6	-16,3	-24,7	-41,7	-13,8	-8,7	-18,1
I Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	-37,0	-23,6	80,6	-46,1	-25,3	97,8	-38,9	-22,9	-86,0
J Servizi di informazione e comunicazione	5,4	-21,7	- 715,4	5,7	-35,2	4300,0	-7,1	-16,7	4,2
K Attività finanziarie e assicurative	5,8	-19,0	95,6	3,3	-22,9	62,2	14,4	-22,2	82,1
L Attività immobiliari	-6,0	-6,0	-5,9	21,4	-28,1	- 2.800,0	-5,3	25,0	-19,2
M Attività professionali, scientifiche e tecniche	-18,9	-11,3	-34,5	-15,0	-8,8	-23,7	-13,6	-14,1	-13,2
N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	-19,3	-32,3	92,1	-17,3	-18,1	-15,1	-15,2	-36,2	16,1
O Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale	-	-100,0	- 100,0	-	-100,0	-100,0	-	-	-
P Istruzione	-19,7	-26,8	60,0	-3,1	-6,3	-	11,1	-38,9	-
Q Sanità e assistenza sociale	-18,3	-38,4	56,5	-26,0	-36,8	-3,1	-50,0	-38,1	-60,9

Settore Ateco	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili	Saldo	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili	Saldo
R Attività artistiche, sportive, di intrattenimento	-41,0	-32,9	-15,9	-45,8	-25,6	18,5	-24,4	-37,5	-90,9
S Altre attività di servizi	-21,7	-23,1	-19,5	-26,0	-20,7	-37,1	-19,0	-24,3	-15,6
T Attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro	100,0	-	100,0	-	-	-	-	-	-
X Imprese non classificate	-28,0	-17,9	-29,4	-31,5	-17,9	-33,2	-28,7	-27,6	-28,8
Totale	-22,6	-30,1	-4,2	-27,0	-28,0	-24,6	-21,8	-31,0	-14,8

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Analizzando le variazioni delle iscrizioni e delle cessazioni delle imprese NON-UE tra gli anni 2019 e 2015 si osserva una riduzione per le iscrizioni totali una riduzione decisamente più contenuta rispetto alla variazione dell'ultimo biennio pari al 9%. Inversamente, le cessazioni hanno fatto registrare un incremento consistente, nel quinquennio considerato, pari al 26% (Tavola 10).

Si osservano, inoltre incrementi diversi settori per le iscrizioni di imprese femminili, in particolare per il settore Q **Sanità e assistenza sociale**, pari all'85,2%; per il settore K **Attività finanziarie e assicurative** pari al 51,9% e per il settore M **Attività professionali, scientifiche e tecniche** pari al 48% (Tavola 10).

Nel quinquennio 2015-2019, per le imprese NON-UE giovanili si osserva un incremento in termini di iscrizioni nel settore ATECO Q **Sanità e assistenza sociale** pari all' 83,3% e per il settore A **Agricoltura, silvicoltura pesca un incremento** del 67,5% (Tavola 10).

Tavola 10 – Nati-mortalità delle imprese NON-UE per settore ATECO – Anni 2015-2019 (variazioni percentuali)

Settore Ateco	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili	Saldo	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili	Saldo
A Agricoltura, silvicoltura pesca	31,7	33,6	28,6	8,7	19,3	-25,5	67,5	62,5	31,7
B Estrazione di minerali da cave e miniere	-	0,0	-100,0	-	-	-	-	-	-
C Attività manifatturiere	-4,3	7,4	-67,6	-9,0	11,0	-88,2	-26,4	-23,3	-4,3
D Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	66,7	600,0	-200,0	50,0	200,0	-100,0	0,0	-	66,7
E Fornitura di acqua; reti fognarie	-66,7	-15,4	-200,0	-100,0	-33,3	0,0	-100,0	-66,7	-66,7
F Costruzioni	29,5	7,9	110,0	-4,4	6,2	-44,4	9,0	-26,5	29,5

G Commercio all'ingrosso e al dettaglio	-42,3	45,0	-126,9	-33,4	16,1	-182,8	-43,6	27,4	-42,3
H Trasporto e magazzinaggio	26,7	1,8	-33,7	28,9	0,0	-31,4	40,7	-19,8	26,7
I Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	-1,8	25,7	-205,8	-2,3	26,8	-265,7	-16,7	-1,4	-1,8
J Servizi di informazione e comunicazione	-18,0	-5,7	-133,3	2,9	-10,3	-107,1	-23,5	-21,5	-18,0
K Attività finanziarie e assicurative	39,6	7,2	- 1600,0	51,9	9,2	1133,3	38,8	41,2	39,6
L Attività immobiliari	33,6	3,1	-200,0	19,1	3,6	-87,5	15,2	-29,4	33,6
M Attività professionali, scientifiche e tecniche	21,5	26,0	13,1	48,0	16,9	135,6	8,5	27,8	21,5
N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	-37,2	37,5	-88,9	6,6	22,6	-22,6	-47,8	8,2	-37,2
O Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale	-	-	-	-	-	-	-	-	-
P Istruzione	22,0	75,0	-72,2	39,1	68,4	-100,0	-10,0	100,0	22,0
Q Sanità e assistenza sociale	65,2	62,3	76,9	85,2	70,0	128,6	83,3	200,0	65,2
R Attività artistiche, sportive, di intrattenimento	22,0	43,9	130,0	25,5	45,8	125,0	-11,8	36,6	22,0
S Altre attività di servizi	18,2	15,9	22,1	14,6	12,2	20,0	16,4	-12,6	18,2
T Attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro	-50,0	-100,0	0,0	-	-100,0	-100,0	-100,0	-	-50,0
X Imprese non classificate	13,5	44,9	10,4	13,7	19,7	12,9	-2,8	27,0	13,5
Totale	-9,0	26,0	-45,9	-4,0	16,2	-33,9	-20,4	2,7	-9,0

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Osservando le variazioni percentuali delle **iscrizioni** nel biennio 2019-2020 e nel quinquennio 2015-2019 è possibile individuare **6 profili di settori** in riferimento alla nati mortalità delle imprese NON-UE (*Tavola 11 e Tavola 12*). Nella tavola relativa alla sola variazione percentuale 2019-2020, dove l'impatto della pandemia ha avuto maggior effetto, il

primo profilo si caratterizza per un'elevatissima variabilità. Possiamo considerare i settori emergenti in questo profilo come i più colpiti.

Tabella 11 – Nati-mortalità delle imprese NON-UE, ordinate per variazione delle iscrizioni, per settore ATECO – Anni 2019-2020 (variazioni percentuali)

Profili	Settore Ateco	Iscrizioni	Cessazioni
Profilo 1	B Estrazione di minerali da cave e miniere	-100,0	-100
	D Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	-80,0	-28,6
Profilo 2	R Attività artistiche, sportive, di intrattenimento	-41,0	-32,9
	I Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	-37,0	-23,6
	C Attività manifatturiere	-33,4	-33,2
	X Imprese non classificate	-28,0	-17,9
	G Commercio all'ingrosso e al dettaglio	-24,3	-34,1
	S Altre attività di servizi	-21,7	-23,1
	P Istruzione	-19,7	-26,8
	N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	-19,3	-32,3
	M Attività professionali, scientifiche e tecniche	-18,9	-11,3
	Q Sanità e assistenza sociale	-18,3	-38,4
Profilo 3	H Trasporto e magazzinaggio	-14,0	-19,2
	F Costruzioni	-11,3	-31,7
	L Attività immobiliari	-6,0	-6,0
Profilo 4	E Fornitura di acqua; reti fognarie	0,0	-9,1
	J Servizi di informazione e comunicazione	5,4	-21,7
	A Agricoltura, silvicoltura pesca	5,8	-14
	K Attività finanziarie e assicurative	5,8	-19
Profilo 5	T Attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro	100	-
Profilo 6	O Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale	-	-100

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Sebbene in un anno di osservazioni la variabilità risulti sicuramente più fluttuante rispetto ad un'osservazione pluriennale, va comunque evidenziata la estrema diversità dei profili per sezioni di analisi diverse. Nel periodo precedente alla pandemia i profili che emergono dall'osservazione delle variazioni percentuali sono molto diversi ma osservando, ad esempio, le imprese che sono numericamente più presenti nei settori del Commercio e del Noleggio, agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese, insieme ad una drastica riduzione delle iscrizioni si assiste ad una forte presenza di cessazioni.

Tavola 12 – Nati-mortalità delle imprese, ordinate per variazione delle iscrizioni NON-UE per settore ATECO – Anni 2015-2019 (variazioni percentuali)

Profili	Settore Ateco	Iscrizioni	Cessazioni
Profilo 1	E Fornitura di acqua; reti fognarie	-66,7	-15,4
	T Attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro	-50,0	-100,0
	G Commercio all'ingrosso e al dettaglio	-42,3	45,0
	N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	-37,2	37,5
Profilo 2	J Servizi di informazione e comunicazione	-18,0	-5,7
	C Attività manifatturiere	-9,0	26,0
	I Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	-4,3	7,4
Profilo 3	X Imprese non classificate	-1,8	25,7
	S Altre attività di servizi	13,5	44,9
	M Attività professionali, scientifiche e tecniche	18,2	15,9
	P Istruzione	21,5	26,0
	R Attività artistiche, sportive, di intrattenimento	22,0	75,0
	H Trasporto e magazzinaggio	22,0	43,9
	F Costruzioni	26,7	1,8
Profilo 4	A Agricoltura, silvicoltura pesca	29,5	7,9
	L Attività immobiliari	31,7	33,6
	K Attività finanziarie e assicurative	33,6	3,1
	Q Sanità e assistenza sociale	39,6	7,2
	D Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	65,2	62,3
Profilo 5	B Estrazione di minerali da cave e miniere	66,7	600,0
Profilo 6	O Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale	-	0,0

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Tavola 13 – Nati-mortalità delle imprese femminili NON-UE, ordinate per variazione delle iscrizioni, per settore ATECO – Anni 2019-2020 (variazioni percentuali)

Settore Ateco	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili
B Estrazione di minerali da cave e miniere	-100,0	-
D Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	-100,0	-33,3
I Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	-46,1	-25,3
R Attività artistiche, sportive, di intrattenimento	-45,8	-25,6
C Attività manifatturiere	-35,8	-34,3
X Imprese non classificate	-31,5	-17,9
Q Sanità e assistenza sociale	-26,0	-36,8
S Altre attività di servizi	-26,0	-20,7
G Commercio all'ingrosso e al dettaglio	-22,1	-32,8
N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	-17,3	-18,1
H Trasporto e magazzinaggio	-16,3	-24,7
M Attività professionali, scientifiche e tecniche	-15,0	-8,8
F Costruzioni	-9,9	-29,1
P Istruzione	-3,1	-6,3
K Attività finanziarie e assicurative	3,3	-22,9
J Servizi di informazione e comunicazione	5,7	-35,2
A Agricoltura, silvicoltura pesca	17,5	-15,2
L Attività immobiliari	21,4	-28,1
O Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale	-	-100
T Attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro	-	-
E Fornitura di acqua; reti fognarie	-	-50

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Tavola 14 – Nati-mortalità delle imprese femminili, ordinate per variazione delle iscrizioni NON-UE per settore ATECO – Anni 2015-2019 (variazioni percentuali)

Settore Ateco	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili
E Fornitura di acqua; reti fognarie	-100,0	-33,3
G Commercio all'ingrosso e al dettaglio	-33,4	16,1
C Attività manifatturiere	-9,0	11,0
F Costruzioni	-4,4	6,2
I Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	-2,3	26,8
J Servizi di informazione e comunicazione	2,9	-10,3
N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	6,6	22,6
A Agricoltura, silvicoltura pesca	8,7	19,3
X Imprese non classificate	13,7	19,7
S Altre attività di servizi	14,6	12,2
L Attività immobiliari	19,1	3,6
R Attività artistiche, sportive, di intrattenimento	25,5	45,8
H Trasporto e magazzinaggio	28,9	0,0
P Istruzione	39,1	68,4
M Attività professionali, scientifiche e tecniche	48,0	16,9
D Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	50,0	200,0
K Attività finanziarie e assicurative	51,9	9,2
Q Sanità e assistenza sociale	85,2	70,0
B Estrazione di minerali da cave e miniere	-	-
O Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale	-	-
T Attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro	-	-100,0

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Tavola 15– Nati-mortalità delle imprese giovanili NON-UE, ordinate per variazione delle iscrizioni, per settore ATECO – Anni 2019-2020 (variazioni percentuali)

Settore Ateco	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili
Q Sanità e assistenza sociale	-50,0	-38,1
I Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	-38,9	-22,9
C Attività manifatturiere	-31,6	-40,0
X Imprese non classificate	-28,7	-27,6
G Commercio all'ingrosso e al dettaglio	-25,0	-37,2
R Attività artistiche, sportive, di intrattenimento	-24,4	-37,5
S Altre attività di servizi	-19,0	-24,3
N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	-15,2	-36,2
H Trasporto e magazzinaggio	-13,8	-8,7

M Attività professionali, scientifiche e tecniche	-13,6	-14,1
F Costruzioni	-10,1	-24,1
J Servizi di informazione e comunicazione	-7,1	-16,7
L Attività immobiliari	-5,3	25,0
D Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	0,0	-100,0
A Agricoltura, silvicoltura pesca	1,4	-6,8
P Istruzione	11,1	-38,9
K Attività finanziarie e assicurative	14,4	-22,2
B Estrazione di minerali da cave e miniere	-	-
E Fornitura di acqua; reti fognarie	-	100,0
O Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale	-	-
T Attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro	-	-

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Tavola 16 – Nati-mortalità delle imprese giovanili, ordinate per variazione delle iscrizioni NON-UE per settore ATECO – Anni 2015-2019 (variazioni percentuali)

Settore Ateco	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili
E Fornitura di acqua; reti fognarie	-100,0	-66,7
T Attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro	-100,0	-
N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	-47,8	8,2
G Commercio all'ingrosso e al dettaglio	-43,6	27,4
C Attività manifatturiere	-26,4	-23,3
J Servizi di informazione e comunicazione	-23,5	-21,5
I Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	-16,7	-1,4
R Attività artistiche, sportive, di intrattenimento	-11,8	36,6
P Istruzione	-10,0	100,0
X Imprese non classificate	-2,8	27,0
D Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	0,0	-
M Attività professionali, scientifiche e tecniche	8,5	27,8
F Costruzioni	9,0	-26,5
L Attività immobiliari	15,2	-29,4
S Altre attività di servizi	16,4	-12,6
K Attività finanziarie e assicurative	38,8	41,2
H Trasporto e magazzinaggio	40,7	-19,8
A Agricoltura, silvicoltura pesca	67,5	62,5
Q Sanità e assistenza sociale	83,3	200,0
B Estrazione di minerali da cave e miniere	-	-
O Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale	-	-

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

1.9 Il ruolo delle imprese non UE nel tempo

L'analisi condotta conferma alcune tendenze che le imprese non UE hanno registrato anche in passato.

Integrando tali dati con gli ultimi studi disponibili in questo ambito si conferma la vivacità delle imprese immigrate, talvolta anche più alta di quella dimostrata dalle imprese autoctone.

Nell'ultimo Report ISTAT sui "Profili dei nuovi imprenditori e delle imprese ad elevata crescita", basato sull'analisi integrata dei diversi registri statistici prodotti dall'Istituto, si evidenzia, da un lato, come tra i neoimprenditori con dipendenti sia in aumento la quota di quelli di origine straniera (dall'11,0% del 2014 al 15,2% del 2016) e, dall'altro, come la loro presenza sia notevole anche nelle aziende High-growth (8,1% del totale) e potenzialmente Highgrowth (6,8%).

Inoltre, sottolinea lo stesso Report, il 64% delle imprese ad alta crescita che operano nella manifattura e nel commercio esporta e, tra queste, quasi un decimo (9,4%) presenta nella propria compagine societaria almeno un imprenditore straniero⁴). Cresce, allo stesso tempo, anche la partecipazione dei cittadini di origine straniera alle start-up innovative, iscritte nell'apposita sezione del Registro delle Imprese. Alla fine del 2018 erano 1.652 le imprese nella cui compagine societaria era presente almeno un soggetto estero (il 22,5% del totale), quasi tre volte quelle registrate nel 2015, quando

⁴ Istat, Profili dei nuovi imprenditori e delle imprese ad elevata crescita", Rapporto 14 dicembre 2018.

se ne contavano 629 (il 12,2% del totale). Tra queste erano circa un quinto (318) quelle in cui i soggetti di provenienza estera erano la maggioranza (a fronte delle 112 del 2015). Nello stesso rapporto emergeva una lenta apertura a forme di impresa ibride, ovvero gestite in collaborazione tra migranti e autoctoni. Per quanto i dati disponibili attestassero la netta prevalenza di aziende ad esclusiva partecipazione immigrata (fortemente legata alla presenza di ditte individuali), si mostrava anche una piccola quota di aziende avviate e/o gestite da migranti e autoctoni insieme (6,0%), che arrivava a un decimo del totale nel caso delle aziende guidate da soggetti di origine comunitaria (10,6%).

Un aspetto centrale nell'analisi delle imprese immigrate riguarda l'impatto da esse esercitato sul territorio.

Diversi studi empirici⁵ hanno messo in evidenza che:

- quando si stabiliscono in una regione, gli stranieri sono portatori di un bagaglio culturale, di conoscenze e di relazioni con i loro paesi di origine che genera vantaggi competitivi anche notevoli
- il prezioso capitale umano e sociale detenuto dagli imprenditori stranieri può influenzare le strategie di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.

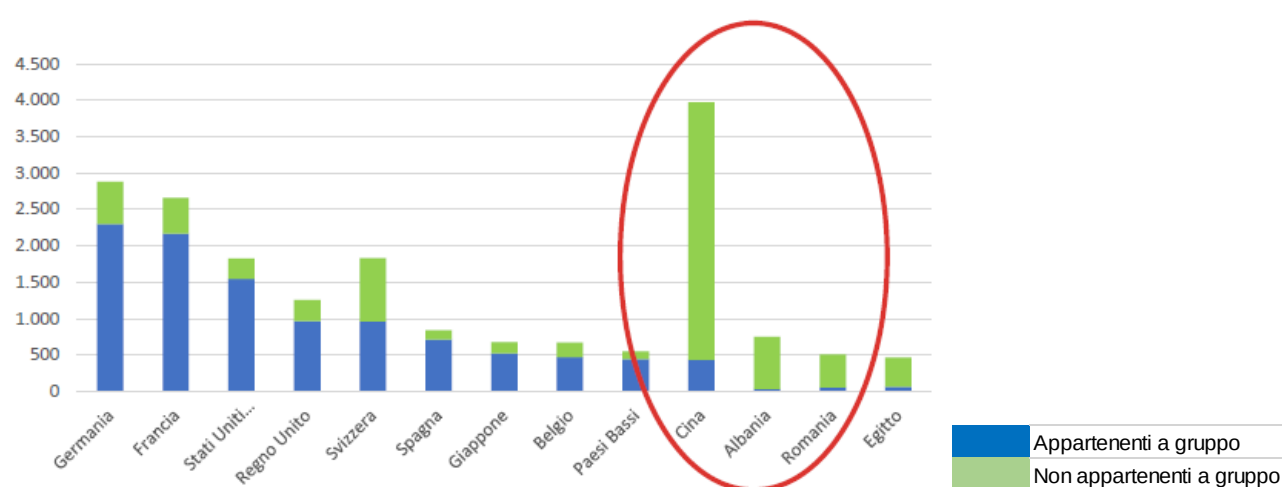
La nostra analisi ha evidenziato la presenza di realtà territoriali particolarmente rilevanti in relazione alla presenza di imprese immigrate. La domanda che si può porre è: quanto la concentrazione di imprese immigrate possa avere impatti sulla propensione alla esportazione?

Fino ad oggi tali analisi si sono basate su alcuni casi studio. Alcuni contributi basati su strutture dati di tipo LEED (Linked Employer Employees Database) hanno descritto il contesto danese, finlandese e svedese ma la realtà italiana necessita di approfondimenti, come quella proposta in questo lavoro.

In primo luogo, occorre intendersi sul concetto di imprenditore straniero. In questo report abbiamo focalizzato l'attenzione sull'unità imprese, considerando l'imprenditore colui che è nato all'estero e che quindi tiene conto del paese di nascita e non della cittadinanza. Abbiamo inoltre ragionato sull'incidenza percentuale delle imprese non UE giovanili, portando l'attenzione sugli imprenditori di seconda generazione, cioè di nati in Italia da cittadini stranieri.

Utilizzando i dati ISTAT (riferiti solo al 2017) è stato possibile identificare la nazionalità delle imprese non UE e la figura 16 evidenzia una netta prevalenza di cinesi, albanesi e rumeni nel nostro paese, essenzialmente caratterizzati come ditte individuali

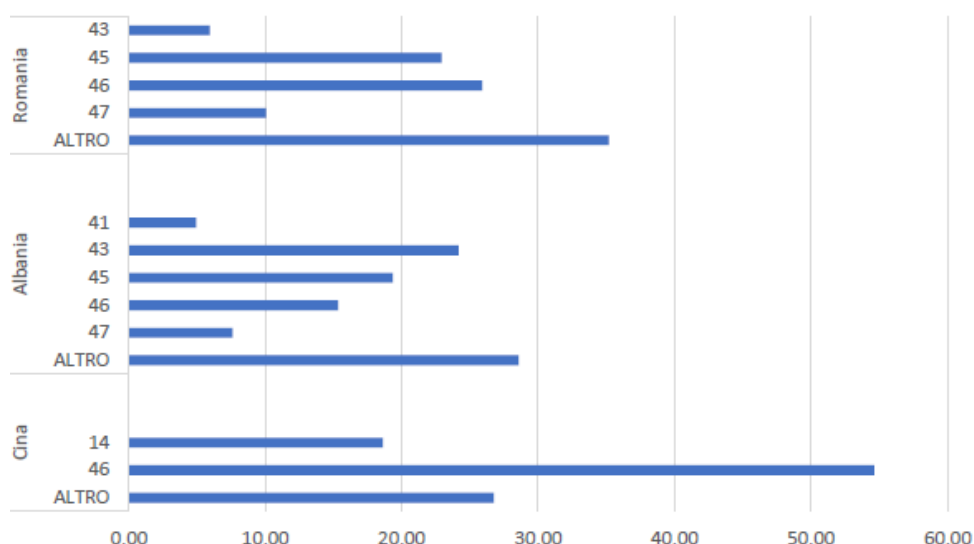
Figura 24 – Imprenditori stranieri più rappresentati in Italia, per cittadinanza, per provenienza geografica e appartenenza a gruppi di imprese (anno 2017, valori assoluti)



⁵ Rauch (2001) nella teoria dei "business and social network effects" in M.Ganovetter, F.Barbera, *Struttura sociale ed esiti economici*, Stato e mercato, No. 72 (3) (dicembre 2004), pp. 355-382, Il Mulino.

Inoltre, a conferma di quanto osservato in questo capitolo i settori di attività maggiormente rappresentati sono il settore della manifattura e dell'abbigliamento (Ateco 14) e delle costruzioni (Ateco 41 e 43) e del Commercio (Ateco 45, 46 e 47).

Figura 25 - Imprenditori stranieri più rappresentati in Italia, per cittadinanza, per provenienza geografica e settore economico (anno 2017, valori assoluti)



Legenda: i settori Ateco 45, 46 e 47 riguardano il Commercio, il settore 14 articoli di abbigliamento e 41 e 43 le costruzioni.

E ciò evidentemente può confermare l'ipotesi di un reciproco arricchimento tra capitale sociale e culturale che può generare capitale economico.

Un'ultima considerazione riguarda il radicamento e la presenza storica delle diverse comunità straniere sui singoli territori. Come la tavola di seguito evidenzia tale radicamento può determinare la geografia e la vivacità dell'imprenditorialità straniera: ad esempio per la comunità cinese Milano e Prato risultano trainanti, così come i Sistemi Locali del Lavoro pugliesi per gli imprenditori albanesi; per i romeni i Sistemi Locali del lavoro lombardi assorbono la quasi totalità dell'export della comunità romena in Italia.

Tavola 17 – Ranking dei sistemi locali del lavoro più competitivi per valore di esportazione – Manifattura (anno 2017)

Ordine da:	Cina		Albania		Romania	
1	Milano	39,65	Bologna	56,82	Milano	52,6
2	Prato	10,87	Barletta	16,45	Busto Arsizio	17,31
3	Roma	5,82	Milano	5,55	Verona	3,62
4	Viareggio	4,88	Bari	2,03	Varese	3,26
5	Forlì	4,77	Bassano del Grappa	1,62	Grumello del M.	3,04
6	Avezzano	3,59	Roma	1,47	Lodi	1,76
7	Novara	2,8	Venezia	1,11	Castel Goffredo	1,48
8	Asti	2,42	San Giorgio di Nogaro	1,06	Roma	1,38
9	Firenze	2,2	Piacenza	0,89	Trento	1,24
10	Pordenone	2,04	Prato	0,82	Cremona	1,21
11	Altro	21,36	Altro	12,18	Altro	13,09

Fonte: Elaborazioni da ISTAT, Sistemi Locali del Lavoro, 2017

L'analisi condotta ci induce a conoscere dunque le specificità territoriali per poter comprendere meglio quali siano i meccanismi locali che innescano lo sviluppo delle imprese straniere. A tale scopo sono state effettuate analisi statistiche su base territoriale che illustrano tali dinamiche. Le elaborazioni riportano:

- la natimortalità delle imprese per provincia, relativo al solo anno 2020,
- la nati-mortalità delle imprese non UE mettendo a confronto i dati del 2019 e 2020, anche al fine di osservare l'impatto della pandemia da Covid19,
- la nati-mortalità delle imprese NON-UE per provincia relativi agli anni 2015-2020 al fine di osservare (attraverso il dato delle variazioni percentuali) la dinamica di queste imprese nel tempo

Allegato statistico della dinamica territoriale

Di seguito vengono presentate le tabelle per dettaglio territoriale -provinciale.

Tavola 18 – Nati-mortalità delle imprese NON-UE per provincia – Anno 2020 (valori assoluti)

Province	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili	Saldo	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili	Saldo
Agrigento	104	107	-3	27	29	-2	40	34	6
Alessandria	314	191	123	71	43	28	116	50	66
Ancona	249	196	53	83	59	24	82	41	41
Aosta	57	27	30	9	7	2	14	6	8
Arezzo	321	162	159	71	53	18	157	39	118
Ascoli Piceno	116	73	43	43	24	19	43	20	23
Asti	132	94	38	33	24	9	58	16	42
Avellino	105	79	26	35	26	9	29	11	18
Bari	332	228	104	95	77	18	126	61	65
Belluno	62	60	2	18	20	-2	24	11	13
Benevento	81	56	25	28	23	5	36	4	32
Bergamo	683	493	190	183	143	40	245	120	125
Biella	57	44	13	14	14	0	20	7	13
Bologna	786	536	250	216	164	52	277	125	152
Bolzano	339	144	195	52	29	23	129	38	91
Brescia	1.021	592	429	246	172	74	386	158	228
Brindisi	180	66	114	34	16	18	86	24	62
Cagliari	187	139	48	36	31	5	91	48	43
Caltanissetta	46	22	24	7	5	2	23	5	18
Campobasso	73	52	21	19	16	3	27	10	17
Caserta	790	314	476	165	80	85	352	60	292
Catania	202	158	44	57	46	11	70	39	31
Catanzaro	168	157	11	53	49	4	75	44	31
Chieti	131	87	44	44	33	11	37	19	18
Como	342	238	104	91	76	15	112	50	62
Cosenza	170	156	14	61	57	4	55	31	24
Cremona	242	172	70	62	45	17	97	46	51
Crotone	68	29	39	20	10	10	35	9	26
Cuneo	346	239	107	80	59	21	133	68	65
Enna	20	20	0	3	6	-3	13	7	6
Fermo	135	90	45	38	31	7	49	25	24
Ferrara	215	164	51	50	47	3	95	36	59
Firenze	1.178	899	279	337	285	52	401	155	246
Foggia	157	129	28	37	37	0	61	27	34
Forlì-Cesena	287	175	112	73	51	22	95	46	49
Frosinone	197	126	71	35	51	-16	107	33	74

Province	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili	Saldo	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili	Saldo
Genova	887	513	374	153	109	44	399	134	265
Gorizia	93	83	10	21	17	4	29	18	11
Grosseto	168	82	86	43	28	15	69	23	46
Imperia	272	139	133	51	37	14	99	27	72
Isernia	42	30	12	11	12	-1	13	5	8
L'Aquila	136	88	48	31	26	5	65	15	50
La Spezia	179	115	64	40	28	12	61	23	38
Latina	305	179	126	75	50	25	109	43	66
Lecce	612	305	307	116	81	35	301	83	218
Lecco	158	94	64	50	25	25	51	23	28
Livorno	244	146	98	60	36	24	107	31	76
Lodi	142	88	54	39	21	18	63	24	39
Lucca	255	144	111	58	33	25	89	26	63
Macerata	205	171	34	61	54	7	77	51	26
Mantova	340	314	26	79	81	-2	108	67	41
Massa Carrara	124	131	-7	26	29	-3	40	23	17
Matera	73	25	48	20	10	10	24	5	19
Messina	214	87	127	54	24	30	115	21	94
Milano	3.786	2.406	1.380	998	688	310	1.281	543	738
Modena	657	425	232	150	111	39	227	94	133
Monza e della Brianza	627	356	271	152	95	57	203	82	121
Napoli	1.712	1.111	601	396	181	215	762	315	447
Novara	268	197	71	68	54	14	105	47	58
Nuoro	34	35	-1	15	6	9	7	10	-3
Oristano	13	15	-2	3	5	-2	5	6	-1
Padova	623	478	145	182	152	30	218	96	122
Palermo	166	278	-112	56	45	11	54	53	1
Parma	360	202	158	106	52	54	138	58	80
Pavia	357	202	155	95	63	32	115	47	68
Perugia	410	263	147	112	76	36	146	49	97
Pesaro e Urbino	211	159	52	51	45	6	73	24	49
Pescara	229	120	109	53	49	4	85	25	60
Piacenza	232	168	64	58	45	13	87	37	50
Pisa	320	248	72	82	59	23	119	54	65
Pistoia	325	195	130	69	47	22	140	56	84
Pordenone	197	116	81	49	27	22	85	29	56
Potenza	64	42	22	15	16	-1	24	10	14
Prato	1.028	705	323	368	274	94	259	118	141
Ragusa	132	109	23	49	25	24	58	33	25
Ravenna	259	189	70	70	49	21	88	53	35
Reggio di Calabria	217	191	26	56	42	14	93	43	50
Reggio nell'Emilia	685	463	222	139	106	33	252	108	144
Rieti	135	44	91	16	10	6	74	19	55

Province	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili	Saldo	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili	Saldo
Rimini	370	260	110	106	77	29	130	54	76
Roma	3.561	1.953	1.608	793	452	341	1.401	428	973
Rovigo	167	152	15	56	51	5	49	28	21
Salerno	221	289	-68	64	61	3	68	52	16
Sassari	131	95	36	40	23	17	46	33	13
Savona	229	141	88	39	24	15	90	39	51
Siena	167	113	54	35	31	4	79	39	40
Siracusa	76	64	12	27	16	11	27	19	8
Sondrio	61	50	11	18	16	2	16	15	1
Taranto	160	62	98	34	19	15	84	16	68
Teramo	211	192	19	66	71	-5	75	29	46
Terni	157	96	61	40	30	10	73	30	43
Torino	2.137	1.047	1.090	454	314	140	1.021	258	763
Trapani	365	91	274	50	26	24	241	17	224
Trento	313	203	110	87	50	37	126	49	77
Treviso	594	444	150	159	139	20	212	80	132
Trieste	218	115	103	38	33	5	99	31	68
Udine	262	191	71	64	72	-8	98	43	55
Varese	552	359	193	131	106	25	214	96	118
Venezia	670	436	234	186	149	37	255	123	132
Verbano-Cusio-Ossola	76	59	17	20	17	3	29	11	18
Vercelli	96	61	35	22	20	2	33	18	15
Verona	765	469	296	231	142	89	286	107	179
Vibo Valentia	43	24	19	9	8	1	18	7	11
Vicenza	517	428	89	138	119	19	153	71	82
Viterbo	190	76	114	46	22	24	98	24	74
Totale	39.698	25.435	14.263	9.875	7.049	2.826	15.334	5.891	9.443

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Tavola 19 – Nati-mortalità delle imprese NON-UE per provincia – Anni 2019-2020 (variazioni percentuali)

Province	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili	Saldo	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili	Saldo
Agrigento	-58,9	-8,5	-102,2	-40,0	-19,4	-122,2	-73,9	0,0	-95,0
Alessandria	-17,2	-35,3	46,4	-13,4	-48,8	-1.500,0	-19,4	-16,7	-21,4
Ancona	-18,1	-27,9	65,6	2,5	-20,3	242,9	-21,9	-30,5	-10,9
Aosta	-8,1	-42,6	100,0	-10,0	-36,4	-300,0	-48,1	-40,0	-52,9
Arezzo	-5,3	-42,3	174,1	-30,4	-25,4	-41,9	16,3	-41,8	73,5
Ascoli Piceno	-14,7	-28,4	26,5	4,9	-20,0	72,7	-27,1	-23,1	-30,3
Asti	-25,0	-37,7	52,0	-28,3	-42,9	125,0	-6,5	-54,3	55,6
Avellino	-22,2	-24,8	-13,3	-20,5	-33,3	80,0	-40,8	-56,0	-25,0
Bari	-28,6	-25,2	-35,0	-28,0	-4,9	-64,7	-28,8	-15,3	-38,1
Belluno	-33,3	-3,2	-93,5	-30,8	25,0	-120,0	-33,3	-31,3	-35,0

Province	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili	Saldo	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili	Saldo
Benevento	-22,9	-35,6	38,9	-24,3	-23,3	-28,6	-10,0	-77,8	45,5
Bergamo	-20,4	-35,6	104,3	-21,8	-36,2	300,0	-17,2	-28,6	-2,3
Biella	-24,0	-38,0	225,0	-48,1	-39,1	-100,0	-20,0	-50,0	18,2
Bologna	-27,6	-26,3	-30,2	-27,8	-18,8	-46,4	-23,7	-19,4	-26,9
Bolzano	-12,4	-23,8	-1,5	-35,0	-17,1	-48,9	-12,2	-34,5	2,2
Brescia	-15,3	-25,1	3,1	-21,7	-30,4	10,4	-17,2	-19,4	-15,6
Brindisi	-21,7	-17,5	-24,0	-26,1	-5,9	-37,9	-30,1	-14,3	-34,7
Cagliari	-33,9	-45,7	77,8	-41,0	-39,2	-50,0	-40,1	-47,3	-29,5
Caltanissetta	-37,0	-61,4	50,0	-22,2	-61,5	-150,0	-34,3	-68,8	-5,3
Campobasso	5,8	-13,3	133,3	-5,0	-20,0	-	-15,6	-16,7	-15,0
Caserta	-38,9	-45,5	-33,5	-27,9	-47,4	10,4	-35,6	-53,8	-30,0
Catania	-16,9	-7,1	-39,7	-18,6	-9,8	-42,1	-30,7	25,8	-55,7
Catanzaro	10,5	-49,4	-107,0	20,5	-55,0	-106,2	-5,1	-58,1	-219,2
Chieti	-30,3	-38,7	-4,3	-21,4	-37,7	266,7	-37,3	-34,5	-40,0
Como	-28,9	-31,0	-23,5	-27,2	-14,6	-58,3	-23,3	-32,4	-13,9
Cosenza	-30,3	-44,7	-136,8	-18,7	-36,7	-126,7	-36,0	-50,8	4,3
Cremona	-21,7	-22,9	-18,6	1,6	18,4	-26,1	-25,4	-4,2	-37,8
Crotone	-12,8	-48,2	77,3	-13,0	-28,6	11,1	-2,8	-40,0	23,8
Cuneo	-23,6	-33,2	12,6	-23,8	-28,0	-8,7	-22,7	-15,0	-29,3
Enna	-60,0	150,0	-100,0	-40,0	100,0	-250,0	-48,0	133,3	-72,7
Fermo	-34,5	-33,8	-35,7	-47,9	-36,7	-70,8	-29,0	-10,7	-41,5
Ferrara	-31,3	-34,1	-20,3	-50,0	-36,5	-88,5	-18,8	-41,9	7,3
Firenze	-28,2	-28,8	-26,0	-33,4	-33,7	-31,6	-27,9	-38,0	-19,6
Foggia	-22,3	-23,2	-17,6	-5,1	-19,6	-100,0	-33,7	-43,8	-22,7
Forlì-Cesena	-16,8	-37,3	69,7	-22,3	-35,4	46,7	-12,8	-29,2	11,4
Frosinone	-21,5	-21,3	-22,0	-43,5	2,0	-233,3	-10,8	-43,1	19,4
Genova	-23,5	-31,8	-8,1	-37,0	-29,7	-50,0	-18,6	-23,4	-15,9
Gorizia	-6,1	-43,9	-120,4	-41,7	-39,3	-50,0	-21,6	-35,7	22,2
Grosseto	-6,1	-40,6	109,8	-15,7	-30,0	36,4	1,5	-47,7	91,7
Imperia	-4,9	-16,3	10,8	-21,5	0,0	-50,0	0,0	-28,9	18,0
Isernia	-10,6	7,1	-36,8	83,3	50,0	-50,0	0,0	25,0	-11,1
L'Aquila	-37,0	-47,3	-2,0	10,7	-42,2	-129,4	-34,3	-68,1	-3,8
La Spezia	-24,5	-33,1	-1,5	-35,5	-26,3	-50,0	-31,5	-30,3	-32,1
Latina	-5,0	-26,0	59,5	-23,5	-30,6	-3,8	-18,0	-23,2	-14,3
Lecce	-24,9	-40,7	2,0	-32,2	-26,4	-42,6	-35,0	-46,1	-29,4
Lecco	-16,0	-36,9	64,1	2,0	-44,4	525,0	-26,1	-36,1	-15,2
Livorno	-18,9	-29,8	5,4	-28,6	-10,0	-45,5	-10,1	-45,6	22,6
Lodi	-20,2	-25,4	-10,0	-26,4	-36,4	-10,0	5,0	0,0	8,3
Lucca	-19,8	-41,5	54,2	-30,1	-42,1	-3,8	-21,2	-44,7	-4,5
Macerata	-34,3	-44,5	750,0	-22,8	-26,0	16,7	-33,0	-46,9	36,8
Mantova	-37,2	-25,8	-78,0	-44,4	-31,4	-108,3	-36,1	-28,7	-45,3
Massa Carrara	-29,1	-5,8	-119,4	-45,8	-17,1	-123,1	-20,0	-43,9	88,9

Province	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili	Saldo	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili	Saldo
Matera	9,0	4,2	11,6	100,0	11,1	900,0	-22,6	66,7	-32,1
Messina	-36,9	-24,3	-43,3	-37,9	-33,3	-41,2	-34,3	-12,5	-37,7
Milano	-27,1	-28,9	-23,8	-31,3	-24,3	-43,0	-28,4	-28,2	-28,5
Modena	-19,8	-32,0	19,6	-35,9	-31,9	-45,1	-8,1	-23,6	7,3
Monza e della Brianza	-13,6	-23,6	4,2	-13,6	-17,4	-6,6	-21,9	-5,7	-30,1
Napoli	-24,2	-24,5	-23,5	-14,1	-30,1	6,4	-28,8	-27,4	-29,7
Novara	-21,2	-25,9	-4,1	-22,7	-6,9	-53,3	-18,6	-24,2	-13,4
Nuoro	-30,6	-36,4	-83,3	-6,3	-57,1	350,0	-53,3	-37,5	200,0
Oristano	-65,8	15,4	-108,0	-78,6	-28,6	-128,6	-54,5	20,0	-116,7
Padova	-26,8	-19,1	-44,2	-37,0	-24,8	-65,5	-22,7	-22,6	-22,8
Palermo	5,1	-20,8	-42,0	16,7	-35,7	-150,0	-5,3	-37,6	-103,6
Parma	-25,5	-38,6	2,6	-23,2	-40,2	5,9	-29,6	-21,6	-34,4
Pavia	-23,2	-36,9	6,9	-15,9	-32,3	60,0	-28,6	-46,0	-8,1
Perugia	-16,8	-20,8	-8,7	-12,5	-23,2	24,1	-23,2	-38,0	-12,6
Pesaro e Urbino	-18,8	-34,8	225,0	-35,4	-42,3	500,0	-3,9	-25,0	11,4
Pescara	-5,4	-42,0	211,4	-25,4	-2,0	-81,0	-24,8	-28,6	-23,1
Piacenza	-17,1	-28,5	42,2	-15,9	-22,4	18,2	-18,7	-31,5	-5,7
Pisa	-17,7	-28,5	71,4	-18,8	-20,3	-14,8	-20,1	-39,3	8,3
Pistoia	-15,1	-25,9	8,3	-41,5	-45,3	-31,3	-10,8	-6,7	-13,4
Pordenone	-9,6	-26,6	35,0	-21,0	-34,1	4,8	9,0	7,4	9,8
Potenza	-12,3	-10,6	-15,4	-21,1	-23,8	-50,0	-22,6	-9,1	-30,0
Prato	-26,1	-31,5	-11,0	-32,7	-36,6	-18,3	-21,0	-20,3	-21,7
Ragusa	-14,8	-27,8	475,0	-2,0	-34,2	100,0	-24,7	-21,4	-28,6
Ravenna	-12,8	-13,7	-10,3	-7,9	-14,0	10,5	-17,8	-20,9	-12,5
Reggio di Calabria	-30,9	-37,6	225,0	-34,9	-50,0	600,0	-32,6	-48,2	-9,1
Reggio nell'Emilia	-29,2	-32,6	-21,0	-26,5	-31,2	-5,7	-29,4	-32,5	-26,9
Rieti	3,8	0,0	5,8	0,0	11,1	-14,3	13,8	26,7	10,0
Rimini	-6,6	-23,8	100,0	-15,2	-35,3	383,3	-5,1	-27,0	20,6
Roma	-22,6	-35,3	1,6	-28,0	-26,4	-30,0	-19,6	-46,4	3,1
Rovigo	-27,4	-17,4	-67,4	-21,1	-22,7	0,0	-38,8	-26,3	-50,0
Salerno	-19,0	-43,7	-71,7	-35,4	-38,4	-	-34,0	-52,7	-328,6
Sassari	-10,3	-50,0	-181,8	-39,4	-61,0	142,9	15,0	-15,4	1.200,0
Savona	-24,7	-37,6	12,8	-43,5	-45,5	-40,0	-23,1	-29,1	-17,7
Siena	-5,6	-5,8	-5,3	-38,6	-13,9	-81,0	17,9	5,4	33,3
Siracusa	-29,6	-4,5	-70,7	3,8	-27,3	175,0	-10,0	35,7	-50,0
Sondrio	-34,4	-18,0	-65,6	-28,0	33,3	-84,6	-33,3	0,0	-88,9
Taranto	-19,6	-17,3	-21,0	-37,0	-32,1	-42,3	-18,4	-23,8	-17,1
Teramo	-40,4	-32,6	-72,5	-37,7	-26,8	-155,6	-38,0	-39,6	-37,0
Terni	-47,3	2,1	-70,1	-13,0	-3,2	-33,3	-50,3	15,4	-64,5
Torino	-17,0	-34,6	11,9	-30,8	-36,2	-14,6	-15,8	-35,3	-6,2
Trapani	32,2	-26,0	79,1	-10,7	-35,0	50,0	79,9	-43,3	115,4
Trento	-11,1	-9,4	-14,1	-1,1	-13,8	23,3	-8,0	-19,7	1,3

Province	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili	Saldo	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili	Saldo
Treviso	-21,9	-26,7	-3,2	-38,1	-20,1	-75,9	-16,9	-31,0	-5,0
Trieste	-11,7	-26,3	13,2	-35,6	-19,5	-72,2	12,5	0,0	19,3
Udine	-19,1	-28,7	26,8	-33,3	-8,9	-147,1	-21,6	-21,8	-21,4
Varese	-20,1	-26,6	-4,5	-27,2	-9,4	-60,3	-16,4	-23,8	-9,2
Venezia	-24,5	-21,7	-29,1	-26,2	-12,4	-54,9	-24,8	-10,2	-34,7
Verbano-Cusio-Ossola	-26,2	-20,3	-41,4	-45,9	-26,1	-78,6	-14,7	-45,0	28,6
Vercelli	-26,7	-39,0	12,9	-51,1	-9,1	-91,3	-42,1	-10,0	-59,5
Verona	-22,6	-26,3	-15,9	-20,9	-19,3	-23,3	-15,6	-25,2	-8,7
Vibo Valentia	-4,4	-42,9	533,3	-43,8	-20,0	-83,3	5,9	-22,2	37,5
Vicenza	-17,1	-12,1	-35,0	-20,2	-8,5	-55,8	-10,0	-14,5	-5,7
Viterbo	-3,6	-43,3	81,0	4,5	-40,5	242,9	5,4	-22,6	19,4
Totale	-22,6	-30,1	-4,2	-27,0	-28,0	-24,6	-21,8	-31,0	-14,8

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

Tavola 20 – Nati-mortalità delle imprese NON-UE per provincia – Anni 2015-2019 (variazioni percentuali)

Province	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili	Saldo	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili	Saldo
Agri ¹ gento	2,4	50,0	-19,5	-33,8	56,5	-80,0	31,9	78,9	22,7
Alessandria	-4,3	26,6	-48,5	-21,2	64,7	-103,8	-21,7	-10,4	-28,2
Ancona	-12,6	18,8	-73,1	-9,0	-11,9	40,0	-14,6	-1,7	-27,0
Aosta	21,6	6,8	114,3	-41,2	-35,3	#DIV/0!	12,5	25,0	6,3
Arezzo	5,3	42,6	-53,6	21,4	22,4	19,2	-8,2	0,0	-15,0
Ascoli Piceno	-12,3	3,0	-39,3	-6,8	-14,3	22,2	5,4	-3,7	13,8
Asti	-24,8	9,4	-74,0	-32,4	35,5	-89,2	-35,4	-2,8	-55,0
Avellino	12,5	5,0	50,0	22,2	8,3	#DIV/0!	44,1	-10,7	300,0
Bari	21,1	-4,7	150,0	-1,5	-5,8	6,3	4,1	-20,9	32,9
Belluno	5,7	-3,1	29,2	18,2	0,0	66,7	0,0	0,0	0,0
Benevento	41,9	50,0	12,5	37,0	30,4	75,0	81,8	38,5	144,4
Bergamo	-20,5	34,9	-81,8	-25,7	42,7	-93,7	-32,0	6,3	-53,8
Biella	4,2	18,3	-66,7	0,0	76,9	-71,4	-13,8	-17,6	-8,3
Bologna	8,9	12,2	2,9	9,5	11,6	5,4	-4,2	-11,9	2,5
Bolzano	33,0	8,6	69,2	9,6	2,9	15,4	11,4	0,0	20,3
Brescia	-2,3	2,3	-10,0	-11,3	2,9	-41,2	-8,4	-12,5	-5,3
Brindisi	96,6	50,9	134,4	35,3	-22,7	141,7	98,4	100,0	97,9
Cagliari	-27,8	92,5	-89,6	-16,4	75,9	-77,3	-18,3	127,5	-58,2
Caltanissetta	52,1	-17,4	-176,2	-18,2	-55,2	-77,8	94,4	-33,3	-416,7
Campobasso	1,5	22,4	-52,6	-31,0	-23,1	-100,0	68,4	0,0	185,7
Caserta	60,9	60,0	61,6	19,3	27,7	5,5	53,7	13,0	73,0
Catania	-18,2	1,2	-43,4	20,7	-17,7	-575,0	-24,1	-32,6	-19,5
Catanzaro	-46,7	91,4	-228,5	-47,6	109,6	-303,1	-46,3	61,5	-131,7
Chieti	-6,5	0,0	-22,0	-12,5	-5,4	-62,5	-18,1	-9,4	-25,0

Province	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili	Saldo	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili	Saldo
Como	15,1	26,8	-6,8	-1,6	36,9	-41,9	-14,1	2,8	-26,5
Cosenza	-20,8	101,4	-122,6	-10,7	91,5	-140,5	-38,6	46,5	-76,3
Cremona	0,3	60,4	-49,1	-29,9	-2,6	-52,1	-4,4	-15,8	3,8
Crotone	9,9	180,0	-56,9	27,8	366,7	-40,0	-14,3	200,0	-43,2
Cuneo	3,7	27,4	-39,1	-3,7	18,8	-42,5	-12,7	-25,2	2,2
Enna	525,0	-20,0	-2.200,0	150,0	50,0	#DIV/0!	525,0	50,0	1000,0
Fermo	-11,6	-11,1	-12,5	-6,4	-21,0	50,0	-26,6	-36,4	-18,0
Ferrara	-1,9	15,8	-38,5	-3,8	29,8	-44,7	-19,3	-8,8	-28,6
Firenze	-8,8	22,1	-50,7	-9,2	25,7	-64,7	-21,5	-14,7	-26,3
Foggia	-11,4	58,5	-72,1	-25,0	9,5	-170,0	-16,4	92,0	-48,2
Forlì-Cesena	12,4	13,4	8,2	-4,1	6,8	-37,5	-19,9	-22,6	-15,4
Frosinone	24,3	40,4	3,4	-6,1	11,1	-42,9	23,7	52,6	5,1
Genova	11,8	48,0	-23,1	13,6	12,3	15,8	1,7	11,5	-3,1
Gorizia	-22,7	49,5	-269,0	20,0	16,7	33,3	-37,3	7,7	-72,7
Grosseto	-13,9	24,3	-57,7	-12,1	11,1	-50,0	-33,3	46,7	-66,7
Imperia	-7,4	-15,7	7,1	-22,6	-14,0	-31,7	-27,2	-36,7	-19,7
Isernia	30,6	75,0	-5,0	-64,7	33,3	-118,2	0,0	0,0	0,0
L'Aquila	55,4	56,1	53,1	-40,4	25,0	-254,5	76,8	123,8	48,6
La Spezia	-2,1	17,8	-32,3	-7,5	2,7	-20,0	-16,0	-35,3	1,8
Latina	-26,9	39,1	-70,2	1,0	41,2	-43,5	-35,7	27,3	-52,8
Lecce	17,6	46,4	-12,0	17,1	37,5	-7,6	41,2	67,4	30,9
Lecco	-13,8	30,7	-62,5	11,4	36,4	-63,6	-23,3	0,0	-38,9
Livorno	-21,2	21,6	-55,9	-23,6	-25,9	-21,4	-32,8	23,9	-52,7
Lodi	21,1	6,3	66,7	71,0	57,1	100,0	-14,3	-36,8	12,5
Lucca	1,6	22,4	-35,7	-12,6	32,6	-50,0	-16,9	-25,4	-9,6
Macerata	-30,5	5,5	-97,5	-29,5	-18,9	-72,7	-37,2	23,1	-81,9
Mantova	10,4	9,6	13,5	-1,4	10,3	-35,1	2,4	-11,3	27,1
Massa Carrara	-14,6	33,7	-64,4	0,0	29,6	-38,1	-41,2	13,9	-81,6
Matera	1,5	-52,0	168,8	-47,4	-50,0	0,0	24,0	-78,6	154,5
Messina	38,4	-29,4	173,2	1,2	-18,2	21,4	71,6	-35,1	132,3
Milano	-11,5	37,1	-46,7	3,1	21,5	-17,7	-30,1	12,2	-45,2
Modena	-6,7	22,1	-47,0	2,2	8,7	-10,1	-31,4	-14,6	-42,6
Monza e della Brianza	-1,4	30,9	-31,6	1,7	17,3	-18,7	-14,2	-24,3	-8,0
Napoli	-38,3	206,0	-75,3	-10,8	50,6	-41,4	-39,0	252,8	-61,0
Novara	-4,8	-0,4	-17,8	-12,9	-13,4	-11,8	-20,4	-17,3	-23,0
Nuoro	-34,7	77,4	-113,6	-20,0	100,0	-84,6	-48,3	128,6	-104,5
Oristano	11,8	-50,0	212,5	250,0	-36,4	-200,0	-38,9	-16,7	-50,0
Padova	-19,2	19,4	-53,4	-5,9	23,9	-39,6	-35,0	-14,5	-45,3
Palermo	-85,0	78,2	-122,5	-76,5	48,9	-114,0	-88,4	37,1	-106,5
Parma	12,1	36,5	-18,9	2,2	40,3	-30,1	-3,0	0,0	-4,7
Pavia	14,8	24,0	-1,4	22,8	40,9	-23,1	-10,6	8,8	-26,0
Perugia	17,9	26,2	3,9	6,7	26,9	-31,0	15,2	41,1	1,8

Province	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Iscrizioni femminili	Cessazioni femminili	Saldo	Iscrizioni giovanili	Cessazioni giovanili	Saldo
Pesaro e Urbino	-6,8	3,0	-61,9	11,3	5,4	-133,3	-13,6	-44,8	46,7
Pescara	-17,4	41,8	-76,2	-16,5	8,7	-46,2	9,7	25,0	4,0
Piacenza	-3,4	15,8	-48,3	-18,8	65,7	-78,0	-6,1	-12,9	1,9
Pisa	-11,0	-10,6	-14,3	-2,9	-14,9	58,8	-9,1	-31,0	71,4
Pistoia	-2,3	26,4	-34,8	0,9	68,6	-51,5	-14,2	-15,5	-13,4
Pordenone	-17,7	-16,4	-21,1	-18,4	-12,8	-27,6	-13,3	-22,9	-7,3
Potenza	2,8	0,0	8,3	-29,6	10,5	-125,0	3,3	57,1	-13,0
Prato	-2,9	-3,1	-2,4	-10,6	-0,7	-35,0	-33,3	-49,1	-10,4
Ragusa	-26,9	48,0	-96,4	6,4	2,7	20,0	-29,4	31,3	-54,5
Ravenna	-6,6	-12,7	16,4	-20,8	1,8	-52,5	-17,1	1,5	-36,5
Reggio di Calabria	-34,7	236,3	-97,9	-8,5	211,1	-97,0	-37,6	186,2	-71,4
Reggio nell'Emilia	-4,6	18,2	-35,3	-14,5	15,8	-60,2	-23,4	-11,6	-30,9
Rieti	68,8	-13,7	230,8	-30,4	-18,2	-41,7	75,7	7,1	117,4
Rimini	-8,5	1,8	-43,9	5,0	24,0	-73,9	-17,0	-28,2	1,6
Roma	-27,9	41,6	-62,7	5,3	20,2	-9,0	-44,9	18,2	-62,1
Rovigo	-9,8	-8,5	-14,8	-15,5	-5,7	-64,3	-24,5	-41,5	2,4
Salerno	-59,1	83,2	-162,0	-25,0	25,3	-100,0	-64,4	41,0	-103,3
Sassari	-61,9	57,0	-116,8	-2,9	136,0	-83,7	-75,8	18,2	-99,2
Savona	-1,3	25,6	-39,1	-1,4	25,7	-28,6	-26,9	1,9	-41,5
Siena	9,9	-11,1	119,2	62,9	16,1	425,0	-15,2	-9,8	-21,1
Siracusa	8,0	-2,9	32,3	-25,7	-8,3	-63,6	-23,1	40,0	-44,8
Sondrio	45,3	56,4	28,0	25,0	0,0	62,5	-11,1	25,0	-40,0
Taranto	47,4	66,7	37,8	1,9	33,3	-18,8	139,5	75,0	164,5
Teramo	22,9	19,2	40,8	10,4	14,1	-18,2	53,2	0,0	135,5
Terni	69,3	1,1	145,8	2,2	0,0	7,1	122,7	-25,7	290,3
Torino	9,9	24,6	-7,9	2,3	22,4	-31,4	15,1	3,1	22,1
Trapani	84,0	73,2	93,7	19,1	48,1	-20,0	123,3	130,8	121,3
Trento	6,0	23,8	-15,2	1,1	31,8	-30,2	-19,9	27,1	-38,2
Treviso	2,0	-8,2	80,2	17,9	-5,9	151,5	-3,4	-28,4	36,3
Trieste	19,3	8,3	44,4	0,0	-16,3	80,0	-8,3	-24,4	3,6
Udine	-1,8	2,3	-17,6	-4,0	-1,3	-15,0	-6,7	-21,4	9,4
Varese	-0,9	11,1	-21,4	9,8	8,3	12,5	-15,8	-10,6	-20,2
Venezia	1,5	9,0	-9,1	4,1	0,0	13,9	-12,4	-18,0	-8,2
Verbano-Cusio-Ossola	25,6	45,1	-6,5	76,2	109,1	40,0	-2,9	42,9	-33,3
Vercelli	2,3	-2,0	19,2	4,7	-4,3	15,0	-1,7	-33,3	32,1
Verona	-2,1	8,3	-16,6	-6,4	0,6	-15,3	-25,0	-16,9	-30,0
Vibo Valentia	9,8	7,7	50,0	60,0	-33,3	-220,0	-26,1	-43,8	14,3
Vicenza	-14,5	3,0	-46,7	-21,7	-7,1	-46,9	-37,5	-9,8	-51,7
Viterbo	23,1	13,6	50,0	-2,2	19,4	-50,0	27,4	-24,4	93,8
Totale	-9,0	26,0	-45,9	-4,0	16,2	-33,9	-20,4	2,7	-32,1

Fonte: Elaborazione su dati Infocamere, 2021

CAPITOLO 2

Le imprese a titolarità immigrata nei distretti industriali.

Tre casi studio

Contributo di: Emanuela Stramenga e Anna Ferro

2.1 Introduzione

L'obiettivo del presente studio è quello di definire potenzialità e problematiche dell'impresa a titolarità straniera in specifici contesti territoriali e settoriali ("distretti") al fine di individuare prospettive e possibili azioni volte a sostenere e rafforzare il loro inserimento.

La ricerca muove da alcune domande nate a partire dall'evidenza che il fenomeno dell'imprenditorialità a titolarità straniera è fortemente disomogeneo e difficilmente descrivibile se non all'interno di dinamiche territoriali e settoriali. I distretti industriali, per la loro forte vocazione integrativa possono essere dei luoghi ideali per lo sviluppo e la crescita di un'imprenditoria che si integra in un tessuto locale e contribuisce a sostenerlo e farlo evolvere. La presenza di distretti nei territori di residenza dei migranti può stimolare il loro inserimento nella catena di valore o nei meccanismi di subappalto di alcune produzioni? In che modo? È possibile che le specializzazioni tipiche di alcune comunità di migranti costituiscano la base per la nascita di un distretto industriale? Che tipo di relazioni si instaurano tra le imprese straniere e gli altri attori del distretto? Quali sono gli elementi che permettono alle imprese straniere di risalire la catena di valore?

Se la letteratura offre moltissime informazioni sull'economia distrettuale, non è ancora chiaro quale sia, e in che misura, il contributo delle imprese a titolarità straniera. Nella nostra analisi tenteremo rispondere a queste domande, anche se, come spesso accade, l'analisi dei dati, il dialogo con le Camere di Commercio territoriali, le interviste agli imprenditori stranieri e italiani, hanno restituito una realtà molto più variegata e articolata di quanto ci si aspettasse.

Negli ultimi anni, le imprese a titolarità straniera sono diventate via via più rilevanti in vari comparti dell'economia italiana: attualmente 630mila imprese, circa il 10% del totale, sono guidate da cittadini stranieri⁶. Nonostante la pandemia di COVID-19 ne abbia rallentato la crescita rispetto agli anni precedenti, tra il 2019 e il 2020 si è registrato un incremento del 2,9%⁷, compensando, almeno in parte, il trend negativo che vede diminuire in termini numerici le imprese italiane. È noto inoltre che alcune nazionalità, per attitudini, per storia migratoria o propensione culturale, si siano "specializzate" in determinati settori produttivi, concentrandosi nei relativi territori. Questo, unitamente al fatto che negli ultimi anni nelle aree distrettuali si registrano trend di crescita superiori a quelli delle aree non distrettuali⁸, ha fatto sì che la nostra attenzione si concentrasse proprio sui **distretti**, aprendo 3 scenari potenziali che rappresentano tre diversi di integrazione e che si sono voluti indagare attraverso l'individuazione e lo studio di tre casi studio:

- imprese italiane sostituite da imprese straniere;
- inserimento delle imprese straniere nelle filiere produttive;
- creazione di un nuovo distretto in cui operano solo o in prevalenza imprese straniere.

Prima di procedere ad illustrare nel dettaglio i risultati dell'indagine, daremo conto della metodologia utilizzata e chiariremo alcune definizioni fondamentali.

⁶ Fonte: dati Unioncamere 31 marzo 2021.

⁷ Dati Unioncamere, IV trimestre 2020

⁸ Intesa San Paolo, Direzione Studi e Ricerche, *Economia e finanza dei distretti industriali*, Rapporto annuale n. 11, Dicembre 2018

2.2 Il distretto orafa di Arezzo

Tavola 1- Il distretto orafa di Arezzo

- Circa 8.000 imprese registrate, che impiegano più di 31.000 addetti
- Esportazioni: 1 miliardo e 513 milioni di euro nel 2020 (-29% rispetto all'anno precedente), soprattutto verso USA ed Emirati Arabi⁹
- Il Codice ATECO utilizzato dalle imprese orafe è il Codice C 3212 "Fabbricazione di oggetti di gioielleria e oreficeria e articoli connessi", che comprende la "Fabbricazione di oggetti di gioielleria ed oreficeria in metalli preziosi o rivestiti di metalli preziosi" e la "Lavorazione di pietre preziose e semipreziose per gioielleria e per uso industriale"

Al 1° gennaio 2021, nella provincia di Arezzo risultano 35.690 residenti stranieri, pari al 10,5% della popolazione totale. Questo dato è leggermente più alto della media regionale, poiché in Toscana il rapporto tra cittadini stranieri e popolazione totale è del 9%. L'11% delle imprese della provincia è a titolarità straniera.

L'indagine sulla provincia di Arezzo, si è concentrata sull'analisi delle imprese straniere all'interno del distretto orafa (codice ATECO C 3212, "Fabbricazione di oggetti di gioielleria e oreficeria e articoli connessi"). La scelta del caso studio di Arezzo è avvenuta sulla base di indicazioni numeriche in cui erano ben riconoscibili i caratteri distrettuali di alcune specializzazioni manifatturiere.

Nonostante nella Provincia la vocazione manifatturiera non sia preponderante, quello di Arezzo, insieme a quello di Vicenza e a quello di Valenza Po, è uno dei più importanti distretti orafi della penisola ed è stato riconosciuto come tale dall'ISTAT nel 1996.

Il distretto orafa aretino affonda le sue radici nella tradizione dell'oreficeria locale tra il XIV e il XV secolo, ma si sviluppa come vero e proprio distretto a partire dagli anni '70 del secolo scorso, con un processo di gemmazione –termine veicolato dalla botanica che sta ad indicare il processo secondo il quale dall'impresa madre nascono una o più imprese specializzate in uno specifico segmento produttivo- a partire dall'impresa madre UnoAerre, ancora oggi leader di settore¹⁰.

Oggi il sistema è formato da una fitta rete di PMI e la produzione risulta semi-industriale, concentrata sul catename di bassa caratura (14-18 carati) con una produzione marginale di pietre preziose. Il distretto impiega più di 29.000 addetti e, delle 7.780 imprese registrate con il codice ATECO C 3212 "Fabbricazione di oggetti di gioielleria e oreficeria e articoli connessi" nella provincia aretina, il 6,9% risulta intestato a stranieri¹¹.

Tavola 2 - Imprese registrate e relativi addetti- Classe Ateco – C 3212

	1° trimestre 2021	
	<i>Registrate</i>	<i>Addetti</i>
Imprese italiane	7.780	29.264
Imprese straniere	578	1.763
TOTALE	8.358	31.027

Fonte: Ufficio Studi, Statistica, Informazione economica Camera di Commercio Arezzo-Siena

Dalle interviste realizzate è emerso che le comunità maggiormente rappresentate sono quelle del Subcontinente Indiano (Pakistan, Bangladesh e India) che, presumibilmente, hanno importato le proprie tradizioni orafe dai paesi di provenienza.

Il processo di gemmazione ha portato alla nascita di aziende fondate da ex operai dell'azienda madre e di laboratori e piccole ditte che prendevano in carico alcune lavorazioni esternalizzate. Si è sviluppata così una rete di PMI specializzate in lavorazioni di finissaggio. Queste aziende hanno avuto una vita media piuttosto breve a causa della forte concorrenza e hanno progressivamente lasciato un vuoto di mercato in parte riempito da imprese straniere. Queste ultime,

⁹ Dati 2021 Federazione Orafi Confartigianato Arezzo

¹⁰ Per un approfondimento sulla storia del distretto orafa di Arezzo, si rimanda a: Lazzaretti, Luciana, *Nascita ed evoluzione del distretto orafa di Arezzo (1947-2001)*, Firenze University Press, Firenze, 2003

¹¹ Dati 1° trimestre 2021 Ufficio Studi, Statistica, Informazione economica Camera di Commercio Arezzo-Siena

dimostrando una maggiore propensione al rischio rispetto alle imprese italiane, hanno di fatto accettato margini bassi di profitto e ritmi lavorativi serratissimi, animati da un forte desiderio di affermazione e avvantaggiati dalla possibilità di abbattere i costi, dilazionando i pagamenti ai dipendenti e sfruttando la disponibilità al lavoro propria, delle proprie famiglie e dei propri connazionali.

I testimoni privilegiati coinvolti nella indagine ci hanno confermato che queste imprese operano come sub-fornitori di committenti italiani e difficilmente arrivano a sviluppare un proprio marchio. Questo, secondo uno degli imprenditori stranieri intervistati avviene perché *“per fare impresa serve fortuna, ma anche un progetto solido, buone relazioni con le banche, con la Regione e le istituzioni. Non tutti hanno accesso alle stesse informazioni e molti non sanno nemmeno che domande devono fare [...] o comunque non sono interessati a uscire dal terzismo, gli va bene così”*¹². Sembra che anche in questo caso, come già rilevato in altri contesti, un salto di qualità sia impedito, oltre che da ragioni legate alle fluttuazioni del mercato, da una scarsa cultura di impresa. Non solo, le competenze e le tradizioni delle imprese straniere, se sostenute potrebbero diventare il vero valore aggiunto del distretto. La maggioranza degli addetti stranieri dell'oreficeria aretina proviene infatti da paesi con una tradizione orafa piuttosto radicata e, nelle varie interviste, è emersa in maniera ricorrente la sensazione che questo aspetto non venga valorizzato come meriterebbe. Abbiamo registrato un solo caso di un imprenditore straniero che, pur continuando a lavorare nella catena di fornitura di semilavorati, ha parallelamente lanciato il suo marchio e la sua linea di gioielli. Questo non è un passaggio scontato e, dall'intervista realizzata con questo imprenditore, emerge che è avvenuto sull'onda di più considerazioni: se da una parte gli investimenti in termini di macchinari e risorse umane che richiede la produzione del gioiello finito sono piuttosto ingenti e non alla portata di tutte le aziende, dall'altra parte avere un marchio proprio permette di diversificare le fonti di guadagno per svincolarsi, almeno in parte, dalla grande concorrenza tra le aziende che si occupano di sub-fornitura. Un altro fattore determinante è stato il contributo formativo delle associazioni di categoria che hanno reso meno rischiosa l'apertura di un nuovo ramo di azienda.

La presenza di imprese immigrate ha innescato una serie di dinamiche che riguardano sia la difficoltà, da parte degli imprenditori italiani che lavorano allo stesso livello della catena del valore di competere con i prezzi da loro praticati, sia l'aver dotato il distretto di una sorta di “resilienza” nei confronti delle crisi: i prezzi inferiori dei prodotti semi-lavorati delle imprese di stranieri hanno infatti permesso all'azienda madre di mantenere un margine di profitto. Negli ultimi anni, infatti, i volumi degli ordinativi medi si sono notevolmente ridotti, rendendo meno conveniente commissionare il finissaggio dei gioielli in paesi asiatici, le imprese principali sono tornate dunque a commissionare questo tipo di lavori alle aziende terziste di Arezzo.

Questo fenomeno, tuttavia, ha subito una frenata repentina durante la pandemia di COVID-19, poiché molte aziende stanno internalizzando i servizi che fino a pochissimo tempo fa subappaltavano per impiegare la propria manodopera, mandando in crisi una grossa fetta delle aziende terziste. Nel 2020 il distretto orafa di Arezzo ha infatti subito una contrazione del 29% (gli altri distretti orafi italiani hanno perso, in media, il 33%)¹³, ed è bene tenere presente che questo è accaduto a fronte di un aumento del prezzo dell'oro a livello internazionale del 24% nel corso dello stesso anno. Molte aziende – straniere e non - hanno fronteggiato la crisi investendo nell'e-commerce e sopperendo con la tecnologia all'impossibilità di spostarsi fisicamente. Si è infatti registrato un leggero aumento della domanda di prodotti di semi-lavorati e le esportazioni sono leggermente aumentate, soprattutto verso gli Stati Uniti.

Mettendo a confronto i dati relativi alle imprese registrate con il codice ATECO C 3112 “Fabbricazione di oggetti di gioielleria e oreficeria e articoli connessi”, nel primo trimestre del 2020, con quelli del primo trimestre 2021, si evidenziano delle differenze che riflettono il diverso impatto della pandemia sulle imprese a titolarità straniera e quelle a titolarità italiana. Le prime, pur avendo tenuto a livello di numerosità (+0,5% imprese tra il 2020 e 2021), hanno perdite significative in termini di numero di addetti (-9%), mentre le imprese a titolarità italiana, nonostante siano diminuite del 2,3%, hanno perso solo il 2,7% in termini di numero di addetti tra il 2020 e il 2021. I nostri interlocutori hanno ricondotto le ragioni di questa sproporzione alla difficoltà delle imprese migranti di ricorrere ai meccanismi di protezione dei lavoratori messi in campo durante la pandemia, tema che rimanda alla maggiore difficoltà che gli imprenditori migranti hanno nell'accesso alle informazioni e alle procedure pubbliche.

¹² Intervista a titolare di un'impresa orafa nella provincia di Arezzo.

¹³ Dati Dati Federazione Orafi Confartigianato Arezzo

Tavola 3 - Imprese registrate e relativi addetti- Classe Ateco – C 3212

	1° trimestre 2021		1° trimestre 2020		Variazione %	
	Registrate	Addetti	Registrate	Addetti	Registrate	Addetti
Imprese italiane	7.780	29.264	7.967	30.072	-2,3%	-2,7%
Imprese straniere	578	1.763	575	1.937	0,5%	-9,0%
TOTALE	8.358	31.027	8.542	32.009	-2,2%	-3,1%

Fonte: Ufficio Studi, Statistica, Informazione economica Camera di Commercio Arezzo-Siena

La crisi dovuta alla pandemia, infatti, ha acuito anche un altro processo, che può rappresentare un campanello di allarme importante, già in atto da alcuni anni, legato ad un progressivo abbandono del settore della sub-fornitura da parte delle imprese a titolarità immigrata. Tale graduale abbandono avviene per effetto di una pluralità di fattori indicati dagli interlocutori intervistati. Da una parte si rilevano flussi migratori di ritorno o spostamento verso altri paesi occidentali da parte soprattutto di pakistani e bangladesi, a causa della difficoltà di reperire manodopera giovane – siano essi italiani o stranieri - interessata al settore orafa. Un secondo fattore è legato al progredire del processo di stabilizzazione in Italia. Al crescere dell'anzianità migratoria, infatti, cresce la necessità di trovare equilibri tra vita privata e lavorativa e la tendenza a programmare la vita nel lungo periodo, soprattutto nell'ottica di accumulare un patrimonio per la pensione. Ciò si ripercuote sulla minore disponibilità ad assicurare ritmi di lavoro e remunerazioni che hanno rappresentato il principale punto di forza della subfornitura a titolarità immigrata. Un fenomeno a cui guardare con attenzione nei prossimi anni, valutando gli impatti a medio-lungo termine sul distretto.

La prossima sfida che impegnerà il distretto orafa aretino è che quella che vede la propria produzione minacciata dalla concorrenza di paesi come Cina, Turchia, Thailandia e India che riescono a tenere ancora i costi di produzione molto bassi. Arezzo può vantare, oltre al marchio “made in Italy” – che nell'immaginario collettivo evoca competenze artigianali e richiami alla tradizione - la capacità di adattarsi molto velocemente alle nuove richieste di mercato.

2.3 Il distretto del tessile e abbigliamento di Treviso

Tavola 4- L'industria italiana del tessile-abbigliamento

Nel 2017 il fatturato del settore ha raggiunto i 54 miliardi di euro su cui le esportazioni hanno inciso per circa il 55%, confermando il trend di crescita e compensando, invece, la dinamica negativa sul mercato interno. Il settore conta 46mila aziende e circa 400mila addetti¹⁴.

Nei primi 11 mesi del 2020 il settore ha registrato un calo di fatturato del 22% rispetto all'anno precedente. Anche il calo delle esportazioni è stato del 22%, con una parentesi positiva nei mesi estivi in cui le esportazioni verso Cina e Corea sono cresciute rispettivamente del 54% e dell'11%.¹⁵

Il codice ATECO di riferimento del settore è C 14 Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia.

L'economia veneta presenta caratteri fortemente distrettuali. Partendo dai distretti storici –l'occhialeria di Belluno, la viticoltura di Conegliano e Valdobbiadene, gli articoli sportivi di Montebelluna e l'inox di Conegliano, solo per citarne alcuni- e arrivando a quelli, non ancora riconosciuti ma che presentano tutte le caratteristiche del distretto industriale, della bioedilizia, della produzione di biciclette e della produzione di gomma e materie plastiche. Ci troviamo davanti ad un territorio in cui le relazioni di filiera sono piuttosto complesse e trovano forte sostegno da parte di istituzioni e associazioni di categoria. Numerose le iniziative messe in campo dai vari attori per offrire nuove opportunità di sviluppo. In particolare, il Distretto Veneto Sistema Moda, riconosciuto con la legge regionale n.8 del 4 aprile 2003 e a cui hanno aderito 170 imprese e 30 enti, è uno dei comparti strategici dell'industria veneta.

¹⁴ Centro Studi Confindustria Moda, a cura di, *L'industria italiana del tessile-moda pre-consuntivi 2017 e scenario 2018*, Milano, 2018

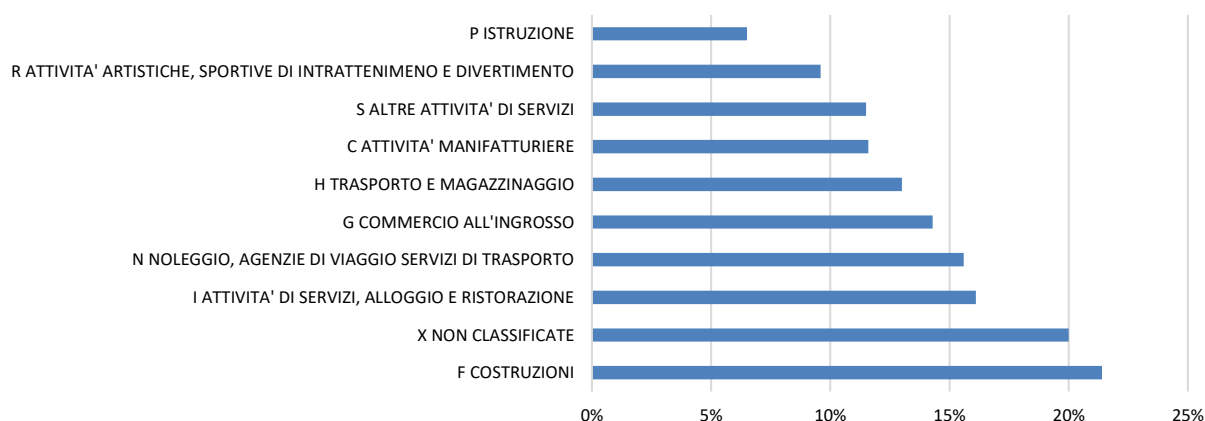
¹⁵ Intesa San Paolo, Direzione Studi e Ricerche, *Il sistema moda italiano nel post Covid*, Febbraio 2021.

Nel presente caso di studio analizzeremo l'inserimento delle imprese straniere nel distretto tessile-abbigliamento trevigiano (Codice Ateco C 14 Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia). Questo distretto risulta essere particolarmente esteso a livello territoriale, si sviluppa, infatti, in 32 dei 95 comuni della provincia di Treviso, e vede un'altissima partecipazione di imprese straniere.

Nella provincia di Treviso si registrano poco meno di 90.000 cittadini stranieri residenti, pari al 10% della popolazione totale. Le nazionalità più rappresentate sono quella romena, la cui incidenza sul totale degli stranieri sfiora il 23%, quella cinese e quella marocchina (entrambe con un'incidenza di circa il 10%)¹⁶. In questo territorio le imprese di cui risulta titolare un cittadino straniero hanno un'incidenza dell'11% sul totale delle imprese. La forma giuridica maggiormente diffusa è quella dell'impresa individuale, preferita dal 45% degli imprenditori stranieri di Treviso¹⁷.

Dalla *Tavola 5* abbiamo classificato le prime 10 Sezioni Ateco¹⁸ (i macrosettori) in cui le imprese straniere risultano avere un peso maggiore rispetto al totale delle imprese del settore. È piuttosto evidente che in questo caso quello delle costruzioni è il settore in cui l'incidenza di imprese è maggiore. Troviamo le attività manifatturiere al 7° posto, con un'incidenza del 12% sul totale delle imprese del settore.

Tavola 5 - Treviso Sezioni Ateco, incidenza imprese straniere su totale imprese



Fonte: Camera di Commercio Treviso-Belluno

Tuttavia, prendendo in esame la Divisione Ateco, approfondendo cioè il livello dell'analisi ai primi due numeri del Codice, il panorama cambia radicalmente (*Tavola 6*), portando alla luce un'incidenza di quasi il 44% (419 unità) delle imprese straniere rispetto al totale delle imprese operanti con il Codice Ateco C 14 Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia. In questo settore le imprese straniere impiegano il 33,8% degli addetti totali. La possibilità di analizzare dati approfonditi, consente di poter cogliere processi che rimarrebbero impercettibili, se l'analisi si concentrasse solo sul macrosettore.

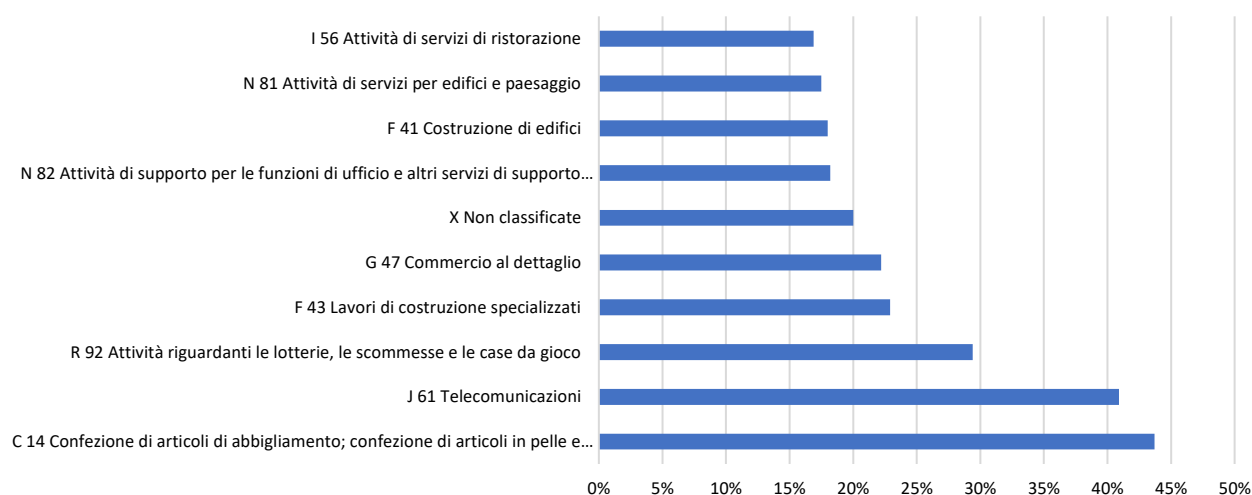
¹⁶ Dati ISTAT al 31 dicembre 2020.

¹⁷ Dati Infocamere I trimestre 2021.

¹⁸ Il codice ATECO è una combinazione alfanumerica che identifica le Attività ECONOMICHE: le lettere individuano il macrosettore, mentre i numeri ne identificano le sottocategorie. A titolo esemplificativo nella tabella seguente illustriamo la classificazione del codice ATECO A 01.11.10 Coltivazione di cereali (escluso riso).

	CODICE	DEFINIZIONE
Sezione	A	Agricoltura, silvicoltura e pesca
Divisione	01	Coltivazioni agricole e produzione di prodotti animali, caccia e servizi connessi
Gruppo	01.1	Coltivazione di colture agricole non permanenti
Classe	01.11	Coltivazione di cereali (escluso riso), legumi da granella e semi oleosi
Categoria	01.11.1	Coltivazione di cereali
Sottocategoria	01.11.10	Coltivazione di cereali (escluso riso)

Tavola 6 - Treviso Divisioni Ateco, incidenza imprese straniere su totale imprese



Fonte: Camera di Commercio Treviso-Belluno

Storicamente il distretto tessile-abbigliamento di Treviso ha raggiunto il suo apice tra gli anni '80 e gli anni '90 del 900, durante i quali, grazie alla presenza di grandi aziende come Benetton e Stefanel, sono nati molti piccoli maglifici. La filiera classica si è via via arricchita con attività complementari a monte e a valle. Il settore è entrato in crisi alla fine degli anni '90, a causa della delocalizzazione della produzione: le grandi aziende hanno iniziato a guardare verso est, prima in Europa e poi in Asia. L'avvento dell'euro ha ulteriormente complicato lo scenario, riducendo la competitività dei prodotti e facendo registrare una forte contrazione delle esportazioni verso USA e Russia, principali mercati di vendita¹⁹. In questo frangente sono nate le prime aziende straniere, per la stragrande maggioranza cinesi, che, avvantaggiate dai bassissimi costi di avvio di impresa, si sono inserite nel distretto specializzandosi nel segmento delle confezioni.

Fino al 2020 il distretto ha presentato un doppio assetto, che da una parte vedeva schierate le aziende italiane, specializzate nel segmento tessile per l'alta moda, e dall'altro lato le imprese straniere che producevano prodotti finiti di qualità medio-bassa, destinati sia al mercato italiano sia alle esportazioni, sfruttando il marchio "made in Italy". Questo riflette il dualismo che troviamo tuttora nel settore moda nel quale l'offerta si trova a dover rispondere alla domanda che si sta polarizzando sia verso capi di alta moda sia verso prodotti low-cost.

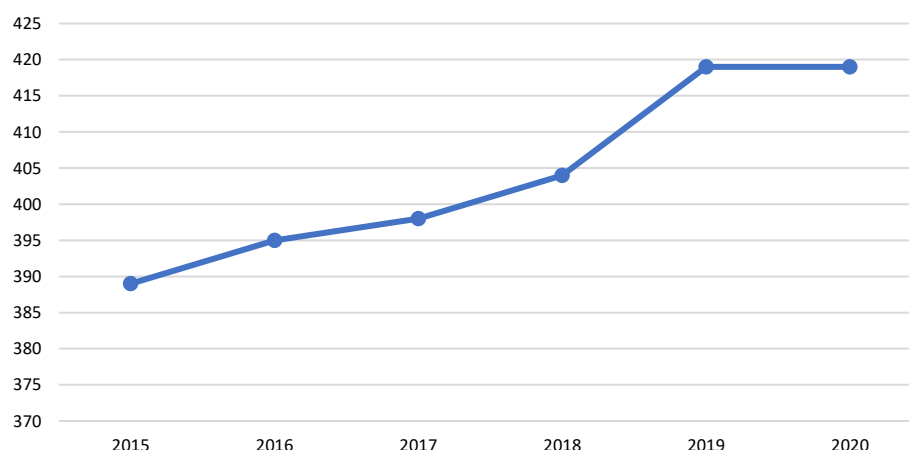
Nei primi mesi del 2020, in concomitanza con la pandemia di COVID-19, il settore moda italiano ha perso il 22% in termini di fatturato²⁰. Una contrazione che non ha risparmiato le aziende del distretto trevigiano. Gli imprenditori sentiti durante la rilevazione hanno raccontato di un settore fermo, in cui si lavora giorno per giorno in attesa della ripartenza. Tra il 2020 e l'inizio del 2021 in moltissimi hanno dovuto riorganizzare la produzione, lavorando con volumi di ordini molto ridotti. La domanda di abbigliamento di lusso o comunque formale è crollata a causa delle restrizioni messe in campo per contrastare la diffusione del virus. In molti hanno provato a riconvertire le produzioni in abbigliamento comodo o dispositivi di produzione individuale, ma la filiera del lusso non si presta a questo tipo di prodotti e non permette di stabilirne un prezzo concorrenziale.

Le imprese straniere, dal canto loro, non sembrano aver sofferto la pandemia, per lo meno dal punto di vista delle unità: come vediamo dalla *Tavola 7*, dopo un incremento tra il 2015 e il 2019, il numero di imprese straniere operanti Codice Ateco C 14 Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia, è rimasto stabile tra il 2019 e il 2020 (dati IV trimestre).

¹⁹ I dati confermano una flessione del fatturato (-15%) e delle esportazioni (-8,5%) del settore tessile italiano, tra il 2001 e 2005, registrando una ripresa a partire dal 2006. Dati Osservatorio del settore tessile abbigliamento nel distretto di Carpi, 8° rapporto, Febbraio 2007.

²⁰ Intesa San Paolo, Direzione Studi e Ricerche, Il sistema moda italiano nel post Covid, Febbraio 2021.

Tavola 7 - Serie storica IV trimestre 2015-2020- imprese straniere Divisione Ateco C 14



Fonte: elaborazione CeSPI su dati InfoCamere

Durante la rilevazione è stato particolarmente difficile reperire informazioni sulle aziende straniere del distretto tessile-abbigliamento di Treviso. In questa categoria di imprenditori, la comunità più rappresentata è quella cinese, che al di là degli stereotipi, si è rivelata essere piuttosto impenetrabile o comunque esclusa dalle reti con cui ci siamo confrontati. Gli imprenditori cinesi operanti nel settore dell'abbigliamento, infatti, entrano in contatto in maniera del tutto sporadica con la filiera del lusso, che rimane appannaggio degli imprenditori italiani. Questi ultimi, riferiscono di non percepirsi in concorrenza con le aziende straniere, poiché hanno target di clientela e mercati totalmente differenti.

Ad ogni modo, come evidenziato nel capitolo/paragrafo XXX [fare raccordo con Claudia], la comunità cinese dimostra un'alta propensione all'impresa, attestandosi al terzo posto nella classifica dei titolari di imprese individuali, subito dietro le comunità marocchina e romena, rappresentando quasi l'11% degli imprenditori stranieri in Italia²¹. Gli imprenditori con cittadinanza cinese tendono ad avviare imprese di piccole dimensioni (meno di 10 dipendenti) e preferiscono i settori del commercio al dettaglio (43%), della ristorazione (6,1%) e quello manifatturiero (8,2%)²². È interessante sottolineare che nel corso della crisi del 2008 e, probabilmente, durante la pandemia di COVID-19, le imprese cinesi del distretto tessile trevigiano hanno avuto performance positive, trainando l'intero settore. Inoltre, i dati riguardanti le imprese individuali attive nel Codice Ateco C 14 Confezione di articoli di abbigliamento riportati nella Tavola 8 evidenziano una fortissima preponderanza degli imprenditori cinesi, sia per numero di imprese, sia per numero di addetti. È probabile, riportano i nostri interlocutori, che questo dato non verrebbe confermato se l'oggetto dell'analisi si spostasse su altre forme giuridiche, ma è comunque indicativo del peso effettivo della comunità cinese nel settore che mal si adatta alle pochissime interazioni tra gli imprenditori di nazionalità cinese e il resto degli stakeholder del distretto.

Tavola 8 - Imprese individuali attive nelle attività manifatturiere di confezioni di abbigliamento (codice Ateco C14) e relativi addetti d'impresa al 31 dicembre 2020

Stato di nascita	Valori assoluti		Distribuzione percentuale	
	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti
CINA - Z210	378	1.908	60,0	78,1
ITALIA	224	506	35,6	20,7
SVIZZERA - Z133	8	10	1,3	0,4
GERMANIA - Z112	3	3	0,5	0,1
ALBANIA - Z100	3	5	0,5	0,2
AUSTRALIA - Z700	3	3	0,5	0,1
BRASILE - Z602	2	2	0,3	0,1

²¹ Dati Unioncamere-InfoCamere, Movimprese, IV trimestre 2020

²² Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Rapporti sulla presenza dei migranti 2020, Cina

FRANCIA - Z110	1	1	0,2	0,0
GRAN BRETAGNA - Z114	1	1	0,2	0,0
ROMANIA - Z129	1	1	0,2	0,0
UNGHERIA - Z134	1	0	0,2	0,0
CANADA - Z401	1	1	0,2	0,0
MACEDONIA - Z148	1	0	0,2	0,0
MAROCCO - Z330	1	1	0,2	0,0
MOLDAVIA - Z140	1	1	0,2	0,0
NIGERIA - Z335	1	1	0,2	0,0
TOTALE	630	2.444	100,0	100,0

Fonte: Ufficio Studi, Statistica, Informazione economica Camera di Commercio Treviso Belluno

Come riportano gli interlocutori con cui abbiamo interagito, non sembra sia in atto una sostituzione tra imprese italiane e straniere, o comunque è ancora troppo presto per rilevarlo, soprattutto perché non si conoscono ancora gli effetti definitivi della pandemia di COVID-19. L'impressione generale è che ci siano, invece, due distretti tessili paralleli che interagiscono molto poco tra di loro. Nel primo intervengono le aziende italiane che si dedicano maggiormente al settore del lusso, mentre il secondo vede maggiormente coinvolte le aziende straniere che realizzano prodotti nella modalità del pronto moda e che trovano i propri sub-fornitori proprio tra gli imprenditori immigrati. Segnaliamo che la modalità del pronto moda è stata sperimentata anche da aziende italiane, ma, anche in questo caso, è ancora presto per rilevarne la reale dimensione e l'effettiva sostenibilità, poiché, riportiamo, è particolarmente complicato passare dalla filiera del lusso a quella low-cost.

2.4 Il settore manifatturiero di Reggio Emilia

Tavola 9 - Il distretto delle Macchine agricole di Modena e Reggio Emilia

Il fatturato del distretto nel 2019 è stato di circa 149 milioni di euro, in flessione rispetto all'anno precedente, in cui aveva raggiunto il 162 milioni. Tra il 2018 e il 2019 i registra anche un calo delle esportazioni (-8,6%), di cui la Francia è il primo paese di destinazione.

Durante la pandemia il settore è rimasto sostanzialmente stabile, grazie all'aumento delle esportazioni verso Grecia e Turchia²³.

Il caso studio della provincia di Reggio Emilia è stato selezionato sulla base di diverse valutazioni preliminari. I dati hanno infatti evidenziato una partecipazione rilevante delle imprese straniere nel settore manifatturiero: il 16,2% delle aziende di questo settore nella provincia risulta infatti intestato a cittadini stranieri, il dato nazionale è dell'8,5%²⁴. Soprattutto nelle filiere relative ai Codici Ateco C 14 Confezione di articoli di abbigliamento e C 25 Fabbricazione di prodotti in metallo, che è stato possibile sovrapporre rispettivamente al distretto tessile e al distretto di produzione di macchinari agricoli della provincia di Reggio Emilia.

La ricerca condotta intendeva verificare se l'esistenza di un distretto nei territori di residenza dei migranti potesse essere un presupposto per il loro inserimento nella catena di valore o nei meccanismi di subappalto di alcune produzioni. Quello di Reggio Emilia ci è sembrato il territorio più indicato per rispondere a questa domanda, poiché vi è presente un'industria diffusa e radicata, a forte connotazione distrettuale: la provincia reggiana ospita infatti, oltre ai due già citati, un distretto agro-alimentare (produzione di salumi) e quello della meccatronica, mentre condivide con la provincia di Modena il distretto delle ceramiche. La presenza di cittadini stranieri nella provincia di Reggio è inoltre significativa,

²³ Intesa San Paolo, Ufficio Media Banca dei Territori e Media Locali, Monitor dei distretti industriali dell'Emilia-Romagna. Dati al 31 dicembre 2020.

²⁴ Dati Ufficio Studi CCIA di Reggio Emilia. IV trimestre 2020.

come anche il dinamismo della società civile e delle istituzioni locali a supporto di processi di integrazione e inclusione socio-economica. La nostra ricognizione, inoltre, ha messo in luce un sistema in cui le istituzioni, le associazioni di categoria e il terzo settore si muovono in sinergia e risultano essere un punto di riferimento per le imprese.

Nella provincia di Reggio Emilia risiedono circa 64.000 stranieri, che rappresentano il 19% della popolazione totale. Le comunità più rappresentate sono quella marocchina (circa 7.500 unità), quella romena e quella albanese (entrambe con circa 6.400 unità).

Il panorama locale evidenzia un progressivo invecchiamento delle imprese reggiane storiche: il tessuto industriale è formato principalmente da piccole e medie imprese a conduzione familiare, oggi i titolari sono anagraficamente anziani e, dopo la crisi del 2008 ma ancora di più con la pandemia di COVID-19, molti hanno chiuso le proprie attività²⁵. Segnaliamo anche che alcune imprese di media dimensione sono state assorbite da multinazionali -come ad esempio, la Lombardini, azienda produttrice di motori e macchine agricole, oggi è parte del gruppo statunitense Kohler. Abbiamo inoltre rilevato il caso della Greslab di Scandiano (RE), azienda a rischio chiusura dopo la crisi del 2008, recuperata e trasformata in cooperativa dagli stessi dipendenti.

Le imprese a titolarità straniera sono 8.673, il 16% di quelle totali. Quest'ultimo dato supera la media nazionale, per cui il rapporto tra imprese straniere e imprese totali si colloca attorno al 10%. Le *Tavole 10 e 11* evidenziano che il settore con maggiore incidenza di imprese a titolarità migrante è quello delle costruzioni, mentre la forma giuridica più diffusa è l'impresa individuale.

Come già accennato, analizzando la mappa dei distretti industriali riconosciuti nella provincia di Reggio Emilia emerge una certa presenza, negli stessi luoghi, di imprese a titolarità straniera. In particolare, la maggiore concentrazione di imprese di migranti si registra nella fabbricazione di prodotti in metallo (corrispondente al codice Ateco C 25) e nel settore tessile (codice Ateco C 14).

Tavola 10 - Reggio Emilia- Settore attività economica imprese straniere

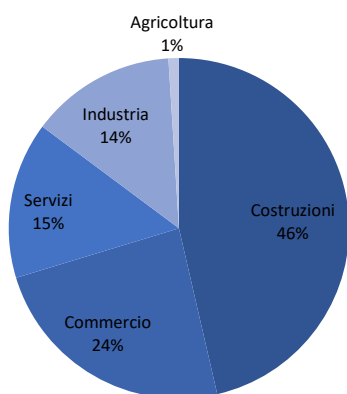
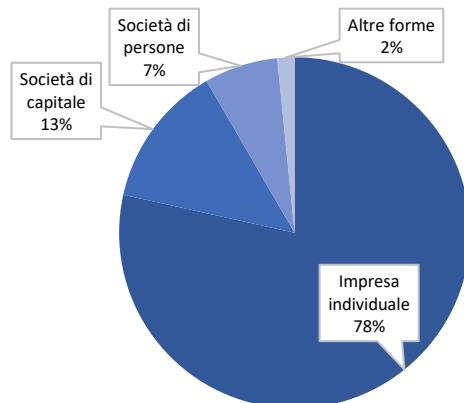


Tavola 11 - Reggio Emilia- Forma giuridica imprese straniere



Fonte: elaborazione CeSPI su dati InfoCamere (I trimestre 2021)

Le imprese straniere comprese nel codice C 25 (fabbricazione di prodotti in metallo), sono soprattutto piccole imprese individuali (la forma giuridica preferita è, infatti, l'impresa individuale). La più rappresentata è la comunità marocchina (23%), seguita da quella tunisina (12%) e da quelle albanesi e cinesi (11%)²⁶

Dalla *Tavola 12*, in cui si analizza la distribuzione delle imprese straniere nelle sottocategorie del codice Ateco C 25 (fabbricazione di prodotti in metallo), risulta evidente che la lavorazione più diffusa è quella del codice C 2562- Lavori di meccanica generale (lavori di alesatura, tornitura, fresatura, lappatura, livellatura, rettifica, molatura, saldatura, taglio, giunzione, lucidatura eccetera di pezzi in metallo).

²⁵ Nel settore "macchine e apparecchiature meccaniche" tra il 2008 e il 2009 si è registrata una flessione dei ricavi del 26%. In generale tra il 2008 e il 2010 nell'intera provincia di Reggio Emilia si è registrato un calo di fatturato del 9,2% (Dati Unindustria Reggio Emilia 2010).

²⁶ Dati Ufficio Studi CCIA di Reggio Emilia su imprese straniere individuali. Il dato della nazionalità non è ricavabile su altre forme giuridiche.

Tavola 12 – Distribuzione percentuale delle imprese straniere all'interno del settore C 25 Fabbricazione di prodotti in metallo

2511- Fabbricazione e di strutture metalliche e di parti di strutture	2512- Fabbricazione e di porte e finestre in metallo	255- Fucatura, imbutitura, stampaggio e profilatura dei metalli; metallurgia delle polveri	2561- Trattament o e rivestiment o dei metalli	2562- Lavori di meccanica generale	2573- Fabbricazione e di utensileria	2592- Fabbricazione e di imballaggi leggeri in metallo	2599- Fabbricazione e di altri prodotti in metallo nca
15,2%	1,9%	0,5%	10,0%	65,4%	0,9%	0,5%	5,7%

Fonte: Ufficio Studi Camera di Commercio di Reggio Emilia

Questo dato sembra confermare la sensazione dei nostri interlocutori: le imprese straniere si inseriscono nel distretto della produzione di macchine in metallo come terziste delle imprese principali, che affidano loro alcune lavorazioni delle parti in metallo delle macchine.

Anche riguardo il settore tessile si è rilevato che le imprese straniere non siano invero subentrare a quelle italiane. Più del 91% delle imprese straniere afferenti al codice Ateco C 14 (confezione di articoli di abbigliamento) sono cinesi²⁷ e, anche in questo caso, la forma giuridica preferita è quella dell'impresa individuale (quasi il 50% delle imprese).

La distribuzione delle aziende all'interno del codice Ateco C 14 (*Tavola 13*) evidenzia che la lavorazione principale è la "Confezione di altri articoli di abbigliamento ed accessori", seguita dalla "Confezione di altro abbigliamento esterno". Questo dato non ci aiuta a capire a che punto della catena produttiva si inseriscano le aziende straniere e, di conseguenza, come queste intervengano nel distretto tessile di Reggio Emilia.

Tavola 13 – Distribuzione percentuale delle imprese straniere all'interno del settore C 14 Confezione di articoli di abbigliamento

141- Confezione di articoli di abbigliamento (escluso abbigliamento in pelliccia)	1411- Confezione di abbigliamento in pelle	1413- Confezione di altro abbigliamento esterno	1414- Confezione di biancheria intima	1419- Confezione di altri articoli di abbigliamento ed accessori	1431- Fabbricazione e di articoli di calzetteria in maglia	1439- Fabbricazione e di altri articoli di maglieria
32,4%	0,2%	24,6%	0,3%	41,8%	0,2%	0,5%

Fonte: Ufficio Studi Camera di Commercio di Reggio Emilia

Dalle interviste realizzate sono emerse comunque due tendenze: la prima vede operare le aziende straniere come terziste, con stirerie e finissaggio di prodotti, delle grandi aziende di moda reggiane. Caso esemplare è una stireria a titolarità cinese particolarmente solida e organizzata che impiega operai stranieri e personale amministrativo italiano, terzista del Max Mara Fashion Group, una delle principali aziende del pret-à-porter italiano, con sede a Reggio Emilia. La seconda tendenza, invece, riguarda aziende che confezionano abbigliamento low-cost.

Tavola 14- L'impresa straniera di Reggio Emilia nel settore Costruzioni

Un discorso a parte merita il settore delle costruzioni. Come già accennato quasi la metà delle imprese straniere reggiane operano in questo settore. L'85% di queste sono imprese individuali e la principale area di provenienza è quella nordafricana. Ciò conferma il commento di molti interlocutori incontrati durante la ricerca, secondo i quali l'autoimpiego sia piuttosto diffuso, sia come espediente per la regolarizzazione, sia per mascherare rapporti di lavoro dipendente, rispondendo all'esigenza dei datori di lavoro – italiani e non - di alleggerire il costo dei dipendenti. Dopo un calo significativo causato dalla crisi del 2008, negli ultimi anni si registra un saldo positivo di queste imprese e sembra che molte stiano nascendo per gemmazione: gli operai, spesso indirizzati dai datori di lavoro, si mettono in proprio e avviano il portafoglio clienti proprio grazie all'azienda madre.

²⁷ Dati Ufficio Studi CCIA di Reggio Emilia su imprese straniere individuali. Il dato della nazionalità non è ricavabile su altre forme giuridiche.

Tutti gli interlocutori con cui ci siamo confrontati durante la rilevazione hanno segnalato una proficua collaborazione tra terzo settore e istituzioni in termini di inclusione socio-economica. Sul fronte imprenditoriale si registrano numerose attività riguardanti l'avvio di impresa, alcune delle quali destinate esclusivamente a cittadini stranieri. Segnaliamo, ad esempio, il progetto *Intercultural Hub*, iniziativa volta al finanziamento e all'accompagnamento di nuove iniziative imprenditoriali che valorizzassero le opportunità derivanti da una società interculturale. È interessante sottolineare che i nostri interlocutori hanno raccontato di iniziative che, col tempo e con l'esperienza, si stanno via via affinando, rendendo gli interventi sempre più efficaci.

Negli anni, inoltre, sono state avviate diverse attività di *diversity management*²⁸, in partnership tra terzo settore ed enti locali. Citiamo, tra gli altri, il progetto D.I.C.E. e il progetto DimiCome, il primo con l'obiettivo di sviluppare o rafforzare le competenze interculturali delle imprese, il secondo volto alla promozione dell'integrazione economica dei migranti attraverso la valorizzazione delle loro peculiarità e competenze. Tuttavia, se da un lato questo tipo di attività riscuote un certo successo presso le aziende italiane, sembra non venire preso in considerazione dalle imprese straniere. In relazione a questo i testimoni privilegiati intervistati hanno evidenziato come lo scarso interesse mostrato dagli imprenditori stranieri possa essere attribuito alla novità della proposta, che è stata avviata a titolo sperimentale. Le ragioni del diniego vengono ricondotte in parte al fatto che per le imprese straniere la diversità è un dato di fatto, non un qualcosa da valorizzare e in parte ad un mero computo matematico riguardo l'allocatione del tempo, poiché si preferisce, in sostanza, dedicare il tempo disponibile alla produzione e non ad iniziative i cui effetti positivi potrebbero essere percepiti solo nel lungo periodo.

Infine, gli attori coinvolti nella ricerca hanno unanimemente evidenziato la percezione di uno scarso valore aggiunto creato dalle imprese straniere, se si escludono le seconde generazioni, che, al contrario, negli ultimi anni hanno avviato attività che utilizzano in maniera piuttosto innovativa strumenti legati alla vendita on-line. Si tratta tuttavia di iniziative spot che non possono essere ricondotte ai distretti industriali di cui si è parlato.

Il tema del valore aggiunto è stato sollevato più volte, segnalando, appunto, che le imprese straniere si inseriscono all'interno della catena produttiva dei distretti industriali reggiani quasi solo come terzisti e spesso sono percepite come concorrenti rispetto alle imprese autoctone. Riteniamo che a questo proposito sia necessaria una riflessione ulteriore. Da un lato infatti vengono identificati e stigmatizzati comportamenti definiti come "sleali", dall'altro esiste una convenienza, per le aziende principali, di poter subappaltare interi segmenti della produzione a prezzi competitivi. La contraddizione è evidente e sarebbe necessaria una riflessione a medio-lungo termine sull'assetto dei distretti reggiani senza di esse, in modo particolare all'interno di un processo di revisione generale delle catene del valore a livello internazionale a seguito della pandemia. È vero, come ricordavamo nei paragrafi introduttivi, che tra le aziende di un distretto si crea un meccanismo di concorrenza collaborativa, è necessario riconoscere che qualora le aziende straniere si inseriscano nel distretto in maniera legittima e seguono percorsi di integrazione, possono contribuire al funzionamento dei meccanismi virtuosi tipici dell'economia distrettuale. Un processo in cui la collaborazione delle Istituzioni territoriali e distrettuali assume un valore centrale nella ricerca di un modello di integrazione ideale per le imprese a titolarità immigrata, superando l'attuale dicotomia.

Quello di Reggio Emilia rimane di certo uno dei più interessanti tra i contesti analizzati: il tessuto industriale ha una solida vocazione distrettuale, con interazioni vivaci tra aziende, istituzioni e terzo settore. Tuttavia, sembra che queste relazioni positive non valorizzino abbastanza la partecipazione delle imprese straniere ai distretti che insistono in questo territorio. Un primo passo potrebbe essere quello di prevedere occasioni di incontro e scambio con gli imprenditori stranieri, riconoscendoli non solo come portatori di bisogni specifici ma soprattutto come attori legittimi dell'economia territoriale.

²⁸ Insieme di pratiche e politiche volte a valorizzare le diversità –culturali, religiose, di genere, etniche, di orientamento sessuale, di abilità fisiche, ecc...-, per rendere inclusivo l'ambiente di lavoro.

2.5 Conclusioni

L'obiettivo della nostra ricerca era quello di individuare e descrivere alcuni meccanismi e dinamiche riguardanti l'inserimento delle imprese straniere nei distretti industriali italiani, definendone opportunità a potenzialità.

Come già evidenziato, abbiamo potuto constatare che i distretti in cui il contributo delle imprese di migranti sia realmente significativo rappresentano delle eccezioni: l'impressione ricorrente è che la concentrazione delle imprese di migranti si esprime in cluster settoriali che poco si relazionano al tessuto industriale e imprenditoriale del territorio, relegando questo tipo di aziende ai gradini più bassi della scala di valore. Su questo riteniamo che sia necessario spostare lo sguardo sul ruolo giocato dalle imprese straniere per il mantenimento delle filiere. Nei tre casi illustrati è stato particolarmente evidente che le imprese straniere abbiano occupato i segmenti delle filiere lasciati sguarniti dalle imprese italiane, giocando in realtà un ruolo indispensabile per il mantenimento delle stesse. Non è forse questo, già di per sé, un valore aggiunto?

L'isolamento dell'impresa immigrata è risultato evidente anche nella scarsa interazione con le Istituzioni territoriali (pubbliche e private), così come nelle difficoltà di accesso alle risorse pubbliche, rese ancora più evidenti dalla crisi pandemica. Una debolezza strutturale che limita l'integrazione all'interno di ambiti produttivi, come i distretti, dove le relazioni fiduciarie fra imprenditori e la capacità di fare sistema costituiscono due asset fondamentali per la sopravvivenza e lo sviluppo del comparto produttivo.

La nostra ricerca non ha rilevato delle vere e proprie buone pratiche, sono però emersi stereotipi sull'imprenditoria straniera, spesso considerata sleale, marginale o esotica. È importante, in questo senso, liberare lo sguardo da possibili stereotipi, per ricostruire una narrazione del fenomeno dell'impresa immigrata che tenga conto della sua complessità e che, soprattutto, ci permetta di vedere, accompagnare e valorizzare le buone pratiche.

La nostra ricerca ha evidenziato che i rapporti tra imprese italiane e straniere si limitano a relazioni funzionali, di filiera, privilegiando i meccanismi di subfornitura. Molto spesso lo sviluppo dell'impresa a titolarità straniera sembra svilupparsi su binari paralleli rispetto alle filiere produttive dove l'unico collegamento è rappresentato dal legame di subfornitura, a volte veicolo di tensioni e contraddizioni, ma senza una pianificazione a lungo termine finalizzata a realizzare processi virtuosi, capaci di accompagnare e far crescere le imprese in un'ottica di integrazione e, laddove vi siano le condizioni, di sostituzione. Non abbiamo rilevato, se non nel caso aretino, alleanze e progettualità comuni e sembra ancora molto netta la distinzione tra attività *capital intensive* –gestite da aziende italiane- e *labour intensive*, portate invece avanti da aziende a titolarità straniera. Se le economie distrettuali con cui siamo entrati in contatto hanno evidenziato, nella maggior parte dei casi, una visione comune e alleanze strategiche tra gli attori, è abbastanza evidente che gli imprenditori stranieri siano ancora marginalizzati e non vengano ancora riconosciuti come interlocutori legittimi. Questo, probabilmente, è anche il frutto di meccanismi di autoesclusione, tanto che durante la rilevazione è stato molto semplice parlare *di* loro e molto difficile parlare *con* loro.

È anche vero che per alcuni meccanismi da sempre ritenuti tipici degli imprenditori immigrati, come quello del lavoro individuale e familiare (che consentono ritmi più intensi), si stia intravedendo un'inversione di rotta. Entrambi gli imprenditori del settore orafo di Arezzo ci hanno riferito una crescente necessità trovare un equilibrio tra la vita privata e la vita lavorativa. Ci hanno inoltre riferito di un crescente bisogno formativo e informativo, in cui le associazioni di categoria possono giocare un ruolo determinante. Possiamo dunque leggere in questi elementi l'espressione della volontà degli imprenditori stranieri di superare certi elementi che li hanno relegati ad attori marginali dei distretti in cui si inseriscono. Non sappiamo in che modo si declineranno queste intenzioni nel futuro, se con l'apertura di nuovi mercati esteri o con l'esplorazione di nuove nicchie di mercato o, ancora, risalendo la catena di valore, ma sarà certamente compito delle istituzioni accompagnare questi processi, ripensando la *governance* dei distretti industriali.

Se persistono dal lato delle imprese a titolarità immigrata criticità e debolezze, appare opportuno avviare processi che sappiano guardare al futuro in un'ottica di medio-lungo periodo, valorizzando e integrando competenze e professionalità acquisite da parte degli imprenditori migranti, superando le barriere e le difficoltà ancora esistenti e assicurando sostenibilità e ricambio all'interno dei distretti industriali che qualificano e caratterizzano il sistema produttivo italiano. Un approccio di sistema che richiede una pianificazione e strumenti di supporto e sostegno adeguati da sviluppare all'interno dei singoli contesti territoriali.

Note metodologiche

Per selezionare i tre casi studio su cui si è concentrata l'analisi, sono state raccolte ed elaborate informazioni provenienti da più fonti, attraverso livelli di analisi per gradi successivi:

- come base di partenza dell'analisi è stata analizzata l'ampia base dati del portale realizzato da InfoCamere in collaborazione con il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali.
- All'analisi dei dati InfoCamere, è stata sovrapposta la mappa dei distretti industriali ISTAT. È stata selezionata una rosa di candidati, da cui man mano sono stati eliminati i territori che non si sono rivelati effettivamente significativi.
- Una volta selezionati i tre territori, grazie al dialogo con le Camere di Commercio abbiamo avuto accesso ad ulteriori e, nella maggior parte dei casi, ricchissime informazioni qualitative e quantitative sull'imprenditoria straniera nei territori di competenza a cui si sono aggiunte le informazioni qualitative derivanti dalle interviste con imprenditori e istituzioni.

Sulla base degli elementi raccolti dalle fonti primarie è stato quindi possibile selezionare 3 casi studio sull'impresa di migranti nei distretti industriali. Il processo di selezione non è stato sempre lineare. Se ad esempio nel caso di Arezzo i dati numerici evidenziavano una presenza rilevante di imprese straniere inserite nel distretto orafo, per l'individuazione degli altri casi si è proceduto per tentativi: in una prima fase abbiamo individuato dei territori e delle filiere che presentassero caratteristiche interessanti a livello numerico, sovrapponendo a queste informazioni la mappa dei distretti industriali ISTAT del 2011. Nella seconda fase abbiamo proceduto ad interrogare le Camere di Commercio locali, escludendo le realtà in cui non abbiamo riscontrato una corrispondenza tra dati quantitativi e informazioni qualitative circa un reale inserimento delle imprese a titolarità immigrata nei contesti produttivi legati ai distretti. In questo modo la nostra attenzione è stata attirata dal distretto tessile e delle confezioni di Treviso e dal contesto di Reggio Emilia, la cui analisi non si è limitata ad un'unica filiera, ma ha messo in evidenza più settori produttivi.

Con ogni probabilità, non è un caso che i tre distretti selezionati secondo il processo descritto si trovino in regioni – Toscana, Emilia-Romagna e Veneto – che hanno reso l'economia distrettuale la base dei propri sistemi industriali.

I tre casi di studio sono stati poi arricchiti da 12 interviste a testimoni privilegiati, riguardanti le relazioni tra territorio, comportamenti imprenditoriali e comunità migranti, sia dal punto di vista produttivo e imprenditoriale, che rispetto a vincoli istituzionali e dispositivi di controllo dell'impresa migrante.

Definizione di distretto industriale

La legge n. 140/1999 definisce i distretti industriali come “*sistemi produttivi locali [...] caratterizzati da una elevata concentrazione di imprese industriali nonché dalla specializzazione produttiva di sistemi di imprese*”. In questi sistemi le imprese, di piccole o medie dimensioni, operano prevalentemente nello stesso settore o in settori ad esso complementari. Nel 2011 – anno dell'ultima rilevazione ISTAT²⁹ – si contano in Italia 141 distretti industriali, la cui distribuzione nel territorio nazionale appare piuttosto disomogenea, concentrandosi principalmente nel Nord-Est del territorio italiano. I settori principali sono quello della meccanica (27%), tessile-abbigliamento (22,7%), beni per la casa (17,0%) e pelli, cuoio e calzature (12,1%).

Per un'analisi approfondita si rimanda al contributo ISTAT già citato, in questa sede ci soffermeremo ad illustrare alcune caratteristiche dei distretti industriali utili alla nostra analisi:

- la forte territorialità espressa dai distretti industriali genera vantaggi legati allo sfruttamento delle materie prime presenti, al clima e alla conformazione del territorio.
- L'insistenza in un territorio delimitato porta anche a tessere relazioni dense tra imprese, favorendo i processi di innovazione, la circolazione di competenze e la compartecipazione al rischio di impresa, creando un sistema di “concorrenza collaborativa”. Nei distretti si creano delle reti che non coinvolgono solo le imprese che vi

²⁹ I distretti industriali 2011, a cura della Direzione Centrale delle Rilevazioni Censuarie e Registri Statistici (DCCR), ISTAT, 2011

partecipano attivamente, ma anche istituzioni locali, banche ed istituti di credito. In questi termini il distretto assume una dimensione socio-economica, non solo economica.

- Le imprese che formano un distretto sono specializzate in uno o più segmenti produttivi, con reti di subforniture piuttosto fitte. Ciò produce numerosi vantaggi logistici e rende le filiere dei prodotti corte per definizione: le distanze medie di approvvigionamento nelle aree distrettuali sono di 116 km, contro i 157 delle aree non distrettuali³⁰, ma, nei distretti orafi, le distanze si riducono ulteriormente a 56 km³¹. Inoltre, questo tipo di organizzazione industriale permette alle piccole e medie imprese di operare in maniera efficiente e flessibile, quasi come se formassero un'unica grande impresa, poiché permette loro di superare i limiti dovuti alla dimensione ridotta.

Definizione di impresa a titolarità straniera

È definita “impresa a titolarità straniera” un’impresa in cui la partecipazione di persone non nate in Italia risulta essere complessivamente superiore al 50% mediando le composizioni di quote di partecipazione e cariche attribuite (Unioncamere). Per ovvie ragioni, la nostra analisi esclude le imprese il cui controllo è detenuto da persone giuridiche non residenti in Italia.

Attualmente nella definizione di imprese a titolarità straniera rientrano 631.157 imprese, che rappresentano il 10% del totale e impiegano poco meno di 862 mila persone (9% del totale). I dati raccolti da Unioncamere e InfoCamere alla fine del 2020 evidenziano un aumento degli imprenditori nigeriani (+8,6% dalla fine dell’anno precedente e Pakistani e una leggera flessione di quelli provenienti da Cina (-1,4%) e Marocco (-0,6%), che comunque continuano a stare in testa alla classifica delle comunità più rappresentate. Lazio e Lombardia sono le regioni dove si concentra il maggior numero di imprese straniere.

Interviste realizzate Provincia di Arezzo

Imprenditore orafo straniero

Imprenditore orafo straniero

Ufficio Studi Camera di Commercio Arezzo-Siena

Federazione Orafi Confartigianato Arezzo

Interviste realizzate Provincia di Treviso

Imprenditore tessile italiano

Imprenditore tessile italiano

Imprenditore tessile italiano

Ufficio Studi Camera di Commercio Treviso-Belluno

Interviste realizzate Provincia di Reggio Emilia

Presidente associazione di migranti

IFOA Reggio Emilia

Ufficio Studi Camera di Commercio Reggio Emilia

Fondazione Mondinsieme

³⁰ Intesa San Paolo, Direzione Studi e Ricerche, *Economia e finanza dei distretti industriali*, Rapporto annuale n. 13, Marzo 2021

³¹ Intesa San Paolo, Direzione Studi e Ricerche, *Economia e finanza dei distretti industriali*, Rapporto annuale n. 11, Dicembre 2018

CAPITOLO 3

Indagine fra le Camere di Commercio dell'Industria, Artigianato e Agricoltura e tra Enti di Categoria sulle imprese a titolarità migrante

Contributo di: Anna Ferro

3.1 Un questionario rivolto alle CCIAA ed enti di categoria in Italia

Nel quadro del progetto *Futurae*, il CeSPI (Centro Studi di Politica Internazionale) ha disegnato un questionario, discusso e approvato da Unioncamere, volto a descrivere e analizzare in che modo le diverse Camere di Commercio e dell'Artigianato e Agricoltura (CCIAA) ed associazioni di categoria³² in Italia si relazionino con la componente delle imprese a titolarità straniera nei propri territori. Tra dicembre 2020 e marzo 2021 sono state raccolte quarantacinque risposte al questionario provenienti da rappresentanti di quaranta Camere di Commercio e da tre agenzie speciali (IFOA Reggio Emilia; Formaper CCIAA di Milano, Lodi, Monza e Brianza; Asset CCIAA della Basilicata), a cui si aggiungono due enti di categoria. La copertura geografica ha assicurato contributi da nord, centro, sud e isole. Per completare le informazioni raccolte sono state realizzare 23 interviste telefoniche di approfondimento³³. In questo documento sono riportati i risultati dell'analisi dei questionari e delle interviste, trasmettendo la percezione e comprensione che gli enti coinvolti hanno espresso in relazione all'impresa a titolarità immigrata.

Tavola 1 – Campione di indagine

Enti che hanno compilato il questionario CeSPI (in ordine alfabetico)	Enti che aderiscono al progetto <i>Futurae</i>
• CCIAA Alessandria - Asti	
• CCIAA Agrigento	
• CCIAA Arezzo-Siena	
• CCIAA Bari	X
• CCIAA Bari - Sviluppo Azienda Speciale	X
• CCIAA Bergamo	
• CCIAA Biella Vercelli, Novara, Verbano Cusio Ossola	X
• CCIAA Bologna	
• CCIAA Bolzano	
• CCIAA Brescia	
• CCIAA Cagliari Oristano	X
• CCIAA Caltanissetta	
• CCIAA Caserta - ASIPS	X
• CCIAA Catanzaro	
• CCIAA Chieti Pescara	
• CCIAA Basilicata, Asset Azienda Speciale della Camera di Commercio Basilicata	
• CCIAA Cremona	
• CCIAA Cuneo	
• CCIAA Firenze	
• CCIAA Foggia	
• CCIAA Frosinone Latina	
• CCIAA Genova	
• CCIAA Gran Sasso d'Italia	
• CCIAA Mantova	
• CCIAA Maremma e Tirreno (Livorno e Grosseto)	X
• CCIAA Milano, Monza Brianza e Lodi - Formaper	X
• CCIAA Modena	X
• CCIAA Napoli	
• CCIAA Pavia	X
• CCIAA Perugia	
• CCIAA Piacenza	
• CCIAA Pistoia-Prato	
• CCIAA Pordenone-Udine	
• CCIAA Reggio Emilia	X

³² **Link al questionario.**

³³ Si ringraziano i/le referenti delle organizzazioni coinvolte nell'indagine che hanno generosamente dedicato del tempo alla compilazione del questionario e ai colloqui aggiuntivi: CCIAA Agrigento, Bari e Bari Sviluppo Azienda speciale, Cagliari e Oristano, Caltanissetta, Foggia, Pavia e Ufficio Studi, Pordenone, Prato, Reggio Emilia e Ufficio Studi, Treviso e Belluno, Viterbo, ASSET - Azienda Speciale della Camera di Commercio della Basilicata, Formaper - CCIAA Milano, Lodi, Monza e Brianza, IFOA - Reggio Emilia, Fondazione Mondo Insieme, Unione Artigiani Lombardia, Legacoop Lombardia, Centro Estero per l'Internazionalizzazione in Piemonte, Associazione Abreer, Presidente dell'associazione di Reggio Emilia RECAF APS.

• CCIAA Riviera Liguria Imperia La Spezia Savona	
• CCIAA Terni	
• CCIAA Torino	X
• CCIAA Trento	
• CCIAA Treviso-Belluno	
• CCIAA Trieste	
• CCIAA Viterbo	
• Camera Valdostana delle Imprese e delle Professioni	
• IFOA - Reggio Emilia	X
• LegaCoop – Lombardia	
• Unione Artigiani - Lombardia	

Le **Camere di commercio** dell'Industria, Artigianato e Agricoltura (CCIAA) italiane sono enti pubblici locali che svolgono funzioni di interesse generale per il sistema delle imprese del territorio di propria competenza, curandone lo sviluppo nell'ambito delle economie locali³⁴. Esse si occupano in particolar modo di attività amministrative - ad esempio gestiscono l'anagrafe delle imprese³⁵ (registro imprese) - e di attività di studio e analisi e promozionali come sostegno alle imprese e allo sviluppo dell'economia locale. In tal senso possono offrire eventuali servizi, pur distinguendosi come natura e vocazione da associazioni ed enti di categoria che rappresentano e tutelano invece gli interessi di quegli operatori, a loro affiliati, appartenenti ad uno specifico gruppo produttivo o professionale.

Le domande e relative risposte raccolte tra gli enti che hanno aderito a questa indagine riguardano la conoscenza delle organizzazioni circa la natura e il contributo delle imprese a titolarità migrante. Diversi sono i temi affrontati tra cui: l'inserimento delle imprese di migranti nei tessuti locali; i servizi offerti alle/utilizzati dalle imprese a titolarità migrante; i punti di forza e di debolezza delle imprese di migranti; le buone pratiche rivolte alle imprese a titolarità migrante da condividere ed eventualmente replicare in altri contesti.

3.2 La rilevanza delle imprese straniere nei diversi territori

I dati raccolti e le analisi svolte dall'Osservatorio sull'Inclusione finanziaria dei migranti gestito dal CeSPI³⁶ hanno evidenziato che la dimensione e le condizioni del contesto territoriale influenzano il livello di inclusione finanziaria ed economica molto più di altre variabili, quali ad esempio la nazionalità, il genere o aspetti culturali-religiosi. Gli ambiti nei quali si rileva una maggiore influenza del contesto locale riguardano il livello di conoscenza e di maturità finanziaria dei migranti³⁷ e l'effettivo accesso e utilizzo di prodotti e servizi finanziari³⁸. L'analisi ha messo in evidenza che una politica di **inclusione economico-finanziaria e sociale** basata su una dimensione territoriale si fonda innanzitutto su:

- una **conoscenza** approfondita della popolazione immigrata presente sul territorio;
- una presenza e una rete multi-stakeholder di **attori** in grado di intercettare e rispondere alla componente migrante e ai suoi bisogni;
- una presenza e accessibilità a **servizi** in grado di offrire soluzioni ai bisogni economico-finanziari dei migranti.

Allo stesso tempo, i possibili **fattori** che possono rallentare il processo di inclusione finanziaria nel contesto locale si riferiscono a:

- una generale debolezza in termini di cultura ed educazione finanziaria, per la cittadinanza italiana come per quella straniera;

³⁴ "Le Camere di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura sono enti pubblici dotati di autonomia funzionale che svolgono, nell'ambito della circoscrizione territoriale di competenza, sulla base del principio di sussidiarietà di cui all'articolo 118 della Costituzione, funzioni di interesse generale per il sistema delle imprese, curandone lo sviluppo nell'ambito delle economie locali." (Decreto Legislativo 15 febbraio 2010, n. 23, modifiche alla legge 29 dicembre 1993, n. 580)

³⁵ Sono obbligati a iscriversi al registro delle imprese, ad esempio: imprenditori commerciali, società commerciali, cooperative. Si iscrivono a una sezione speciale i liberi professionisti e i piccoli imprenditori (ad esempio gli artigiani, i coltivatori diretti, le società semplici).

³⁶ <https://www.cespi.it/it/ricerche/osservatori/inclusione-finanziaria-dei-migranti>

³⁷ Se si tratti di un profilo finanziario di base oppure evoluto.

³⁸ Dal conto corrente all'accesso al credito personale o per l'impresa.

- ii. livelli di bancarizzazione più bassi rilevati tra migranti regolari residenti (rispetto agli italiani);
- iii. un diverso grado di coinvolgimento da parte delle istituzioni locali, ma anche una comune difficoltà di coordinamento tra i diversi stakeholder locali;
- iv. una forte disomogeneità di condizioni e risorse tra territori.

Le imprese di migranti non sono presenti e attive in modo omogeneo nei diversi territori e settori in Italia, esprimendo una disuguale incidenza in relazione al totale delle imprese o alle imprese per settore. Ciò significa che per alcune realtà il fenomeno delle imprese a titolarità migrante può risultare consistente (in valori assoluti o relativi) e rilevante come contributo al tessuto produttivo-imprenditoriale, mentre per altre può risultare periferico e secondario. La diversa incidenza delle imprese di migranti spiega perché alcuni enti, e non altri, possano esprimere una conoscenza pregressa del fenomeno e delle sue manifestazioni o evidenzino iniziative passate rivolte alle imprese di migranti.

Sulla base delle indicazioni raccolte nel gruppo di enti partecipanti all'indagine, il peso delle imprese individuali a titolarità di cittadini nati in un paese extra comunitario³⁹ varia tra zero - con una quasi assenza di imprese straniere - a percentuali molto più alte, pari al 30% del totale delle imprese registrate. La media, rispetto al gruppo che ha partecipato all'indagine, risulta il 9,8%, la moda e mediana il 10%. I luoghi in cui l'incidenza delle imprese a titolarità straniera è superiore al 10% si trovano al centro-nord Italia, ad eccezione del caso campano che indica un approssimativo 20%.

Raffrontando l'incidenza delle imprese di migranti sul totale delle imprese, come da indicazioni fornite dalle Camere di Commercio⁴⁰ che hanno partecipato all'indagine, con l'incidenza della popolazione straniera residente sulla popolazione residente totale per ciascuna provincia, possiamo evidenziare che, seppur in modo approssimativo, tale confronto restituisce una diversa propensione all'imprenditoria delle comunità migranti nei diversi territori. In particolare, si può notare che:

- a *Napoli* e a *Prato* il peso delle imprese a titolarità migrante sulle imprese locali supera rispettivamente di 15,8 e 11,6 punti percentuali il peso che ha la popolazione straniera sulla popolazione residente complessiva.
- Altri contesti in cui il peso delle imprese straniere risulta in qualche modo superare l'incidenza della popolazione straniera residente sulla popolazione locale si riferiscono a *Genova* (7,4 punti percentuali) e a un gruppo di aree del centro-sud Italia il cui valore si esprime tra i due e tre punti percentuali di differenza): Caltanissetta, Catanzaro, Torino, Bologna, Agrigento e Firenze.

Tavola 2 – Presenza stranieri (imprese e popolazione) nei territori indagati

% di imprese straniere sul totale delle imprese (dalla % più bassa a quella più alta) *		% della popolazione straniera residente per provincia (2019)**
1. CCIAA Chieti	1	5,3
2. CCIAA Bari	3,71	3,3
3. CCIAA Basilicata, Asset Azienda Speciale	4	4 (dato regionale)
4. CCIAA Foggia	4,2	5
5. CCIAA Viterbo	5	9,8
6. CCIAA Caltanissetta	5,2	3
7. CCIAA Valle d'Aosta	5,8	6,5
8. CCIAA Latina	5,8	9,1
9. CCIAA Cuneo	6,2	10,2
10. CCIAA Agrigento	7	3,5
11. CCIAA Trento	7,2	8,6
12. CCIAA Catanzaro	7,50	5,1
13. CCIAA Perugia	8	10,7
14. CCIAA Terni	9	10,1
15. CCIAA L'Aquila-Teramo	9	Aq: 8; Te: 7,4
16. CCIAA Milano, Monza Brianza e Lodi/ Formaper	10	Mi: 14; MB: 8,8; Lo: 11,9

³⁹ Per impresa di stranieri (o imprese a titolarità straniera) si intende l'insieme delle imprese in cui la partecipazione di persone non nate in Italia risulta complessivamente superiore al 50% mediando le composizioni di quote di partecipazione e cariche attribuite (fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese). In questa sede, per impresa di stranieri si fa riferimento ad imprese di cittadini provenienti da paesi non-OCSE, con l'aggiunta della Polonia.

⁴⁰ Le CCIAA svolgono le loro funzioni nell'ambito della circoscrizione territoriale di competenza, che normalmente coincide con la provincia.

17. CCIAA Biella e Vercelli, Novara, Verbania Cusio Ossola	10	Bi: 5,6; Vc: 8,2; No: 10,3; Vb: 6,3
18. CCIAA Modena	10	13
19. CCIAA Brescia	10	12
20. CCIAA Udine-Pordenone	10,50	Ud: 7,4; Pn: 10,3
21. CCIAA Alessandria-Asti	10,50	Al: 10,9; At: 11,1
22. CCIAA Arezzo e Siena	10,5 (Ar: 11,8; Si: 8,7)	Ar: 10,6; Si: 10,9
23. CCIAA Trieste	11	9,1
24. CCIAA Bergamo	11	10,7
25. CCIAA Treviso e Belluno	11	Tv: 10,2; Bl: 5,9
26. CCIAA Mantova	11,3	12,6
27. CCIAA Pavia	12	11,4
28. CCIAA Torino	12	9,4
29. CCIAA Piacenza	12,2	14,4
30. CCIAA Cremona	12,3	11,6
31. CCIAA Bologna	14,64	11,6
32. CCIAA Reggio Emilia	15,8	12,1
33. CCIAA Genova	16	8,6
34. CCIAA Firenze	16	12,4
35. CCIAA Riviera Liguria Imperia La Spezia Savona	16	Sp: 9,1; Sv: 8,5; Im: 11,8
36. CCIAA Napoli	20	4,2
37. CCIAA Prato	30	18,4
38. CCIAA Caserta - ASIPS	ND	5,2
39. CCIAA Maremma e Tirreno / Livorno e Grosseto	ND	Li: 8; Gr: 10
40. CCIAA Bolzano	ND	9,4
41. CCIAA Cagliari Oristano	ND	Ca: 3,7; Or: 2

*Dati indicati dagli Enti nel questionario CeSPI (indagine: dicembre 2020-marzo 2021)

**Popolazione straniera residente per provincia, 31 dicembre 2019 (www.istat.it)

Unione Artigiani	ND
Lega Coop Lombardia	ND

3.3 Le imprese di migranti diversamente inserite nei tessuti locali

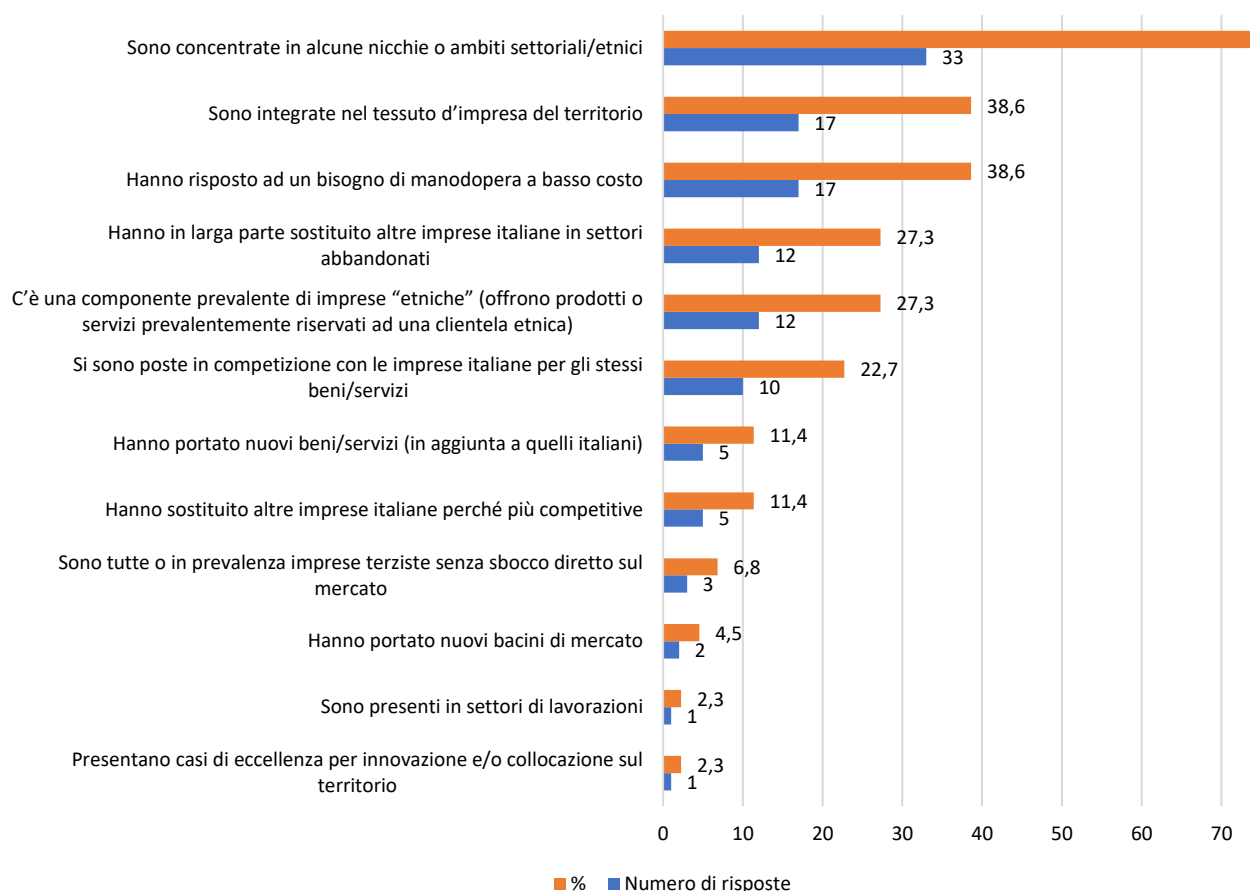
Le imprese di migranti si inseriscono in pregressi tessuti imprenditoriali e produttivi, diversamente adattandovisi, contribuendo o definendo ex novo la propria collocazione. Diverse sono le variabili che determinano come e perché le imprese di migranti si posizionano nel tessuto della piccola-media impresa in Italia: ad esempio entrando a far parte di filiere o mercati esistenti con un contributo originale o con un ruolo da contoterzisti, sostituendosi a precedenti imprese italiane, ormai disinteressate, oppure ancora creando spazio per nuovi mercati etnici. Studiare questi fenomeni è importante perché permette di comprendere come la componente migrante si esprime e inserisce nel quadro più generale dell'imprenditoria in Italia, individuando le aree di maggior contributo e quelle in cui si evidenziano maggiori ostacoli e debolezze. Questo consente di individuare percorsi e variabili che possono essere oggetto di politiche o strategie di sostegno targettizzate, e quindi più efficaci rispetto ad interventi generalizzati.

Cecando di chiarire come le imprese di migranti si siano posizionate nei propri territori, nella maggior parte dei casi considerati (75%; 33 su 44 risposte) le imprese a titolarità straniera sono principalmente descritte come **concentrate in specifiche nicchie ed ambiti territoriali** e nel 27,3% dei casi esse sono identificate come **imprese etniche** con prodotti o servizi dedicati alle proprie comunità. Ciò sottolinea una prevalente percezione delle imprese di migranti come segmento facente parte del mondo imprenditoriale italiano, ma che si esprime all'interno di perimetri etnici-settoriali-territoriali, auto-costituiti oppure imposti o definiti dal contesto esterno. Nel 38,6% dei casi esse sono riconosciute nella pratica del *dumping* sociale, ossia nell'utilizzo di manodopera a più basso costo (migrante) rispetto a quella italiana.

Secondariamente esse sono considerate come **integrate** nel tessuto italiano (nel 38,6% dei casi), anche per aver sostituito le imprese italiane in settori abbandonati (27,3%).

Il contributo riconosciuto alle imprese di migranti in termini di capacità di innovazione ed eccellenza (2,3%) o di apertura verso nuovi mercati (4,5%) risulta complessivamente ancora ridotto.

Tavola 3 – Definizione delle imprese straniere nel territorio



Elaborazione a cura del CeSPI. Totale risposte valide 44.

Pur non potendo appiattire un segmento imprenditoriale che al suo interno è estremamente differenziato - in termini di concentrazioni settoriali, nazionalità, genere, distribuzione territoriale - da più fronti emergono profili e caratterizzazioni ricorrenti, che nulla tolgono alla presenza di eccezioni e singolarità emergenti. Le più comuni indicazioni che abbiamo raccolto si riferiscono a micro-imprese e imprese individuali (spesso a conduzione familiare), operanti in alcuni settori in cui è concentrata la presenza di imprenditori stranieri per nazionalità (spesso in relazione a settori marginali in termini di qualità e innovazione e prodotti o servizi verso cui si esprime la percezione di una qualità medio-bassa). I settori più citati sono: commercio (ingrosso e dettaglio; piccolo commercio e ambulanti); ristorazione; edilizia; trasporto; tessile; agricoltura (in alcuni contesti). Tra le comunità più presenti nell'impresa individuale troviamo: Egitto, Cina, Romania (anche se cittadini comunitari), Marocco e Perù.

3.4 I contesti territoriali oggetto dell'indagine e alcune ipotesi interpretative

I contesti territoriali e la storia e natura dei tessuti locali d'impresa intercettati nel corso dell'indagine esprimono tra loro grandi differenze che si riflettono anche nella componente migrante: ad esempio tra aree al nord, centro e sud d'Italia, come anche tra aree con diversa tradizione industriale, presenza di filiere produttive, vocazione mercantile o agricola, prevalenza di un modello micro-imprenditoriale di stampo familiare o con una più forte spinta all'economia informale.

Alcune **ipotesi interpretative** trasversali sono emerse, soprattutto nei momenti di confronto e scambio con gli enti intervistati, pur necessitando di ulteriori verifiche ed evidenze⁴¹.

- A) In generale, laddove si sia riscontrata debolezza (o assenza) di un **tessuto manifatturiero e industriale** autoctono, lo sviluppo di piccole e medie imprese (PMI) migranti più solide e integrate non risulta facilitato; in contesti differenti, dove il tessuto manifatturiero sia più articolato, le imprese a titolarità migrante talvolta dimostrano esempi di inserimento, affiancamento o sostituzione delle realtà esistenti. Il precedente panorama imprenditoriale determinato da micro-imprese di stampo familiare trova replicazione nell'affermazione di micro-imprese di migranti, intese come ditte individuali espressione di forme di auto-impiego (come nel caso di Agrigento e Foggia). Inoltre, quanto più la struttura economica del territorio risulta appiattita attorno a settori produttivi a ridotto contributo di innovazione e investimento, attorno ad una limitata crescita e strutturazione (*scale up*) delle imprese e delle reti di imprese, ad un mercato poco competitivo, tanto più le imprese di migranti tenderanno ad inserirsi in segmenti minori, periferici, a basso valore aggiunto o auto-referenziali (più facilmente rivolte al mercato etnico).
- B) Le imprese di migranti, nei territori oggetto d'indagine, molto spesso sono nate occupando **aree urbane o peri-urbane** abbandonate da imprese italiane, in cui il costo degli spazi o ruderi industriali o di locazione di immobili risulta un evidente incentivo all'insediamento. Ciò ha negli anni modificato la fisionomia di molte città e periferie, partecipando involontariamente a processi di riattivazione, riqualificazione o trasformazione socio-economica, spesso creando nuovi hub settoriali o zone a forte caratterizzazione multi-etnica. Il profilo di molti contesti urbani/semi-urbani è cambiato molto: ad esempio quartieri con più alta concentrazione di ristoranti etnici, di negozi specializzati in servizi per la popolazione immigrata, negozi di commercio al dettaglio, laboratori di diversa dimensione, se non anche magazzini o grandi magazzini che hanno soppiantato la concorrenza locale. Contestualmente, la crescente presenza di imprese straniere concentrate in settori e luoghi definiti spesso origina il bisogno di servizi accessori o funzionali al processo di insediamento (intermediazione immobiliare, rafforzamento di servizi di fornitura, spedizione, commercio, o attività socio-culturali). Dove manchino spazi fisici a basso costo da poter occupare può risultare più improbabile che si insedino imprese di migranti.
- C) Un interrogativo di ricerca riguarda in quale misura le imprese di migranti filtrino, assorbano, interpretino o riflettano **tratti socio-economici del più ampio contesto in cui operano**. Questa riflessione nasce in particolare dal confronto con LegaCoop Lombardia che ha messo in evidenza una larga presenza di immigrati tra i soci delle sue cooperative afferenti, ma una loro assenza in posizioni dirigenziali o nei consigli di amministrazione – ad esclusione della recente esperienza di una neo-cooperativa mista nata a Milano. Analizzando il caso di Reggio Emilia, in una regione a forte vocazione cooperativistica, sono state invece citate diverse esperienze di cooperative nate a partire da gruppi di migranti o gruppi misti. La formula cooperativa come espressione di progettualità collettive imprenditoriali risulta complessivamente poco praticata, ma forse anche influenzata dai modelli locali più facilmente suggeriti o ricorrenti.
- D) In diversi contesti dove forte è l'incidenza e il peso del **settore agricolo**, la componente straniera risulta preponderante nella forza lavoro – stagionale o permanente – rispetto all'assenza di aziende agricole a titolarità migrante o ad una presenza dirigenziale nelle esistenti cooperative agricole. Ciò è confermato sia dal caso emiliano-romagnolo dove molti sono i cittadini asiatici, ad esempio indiani di religione sikh nelle attività dell'allevamento, oppure nel foggiano rispetto alla coltivazione del pomodoro o del carciofo, oppure ancora in Sardegna con cittadini rumeni o bulgari nell'allevamento e tosatura degli ovini. L'agricoltura – come anche i servizi di pulizie e molti servizi alla persona – è un esempio di settore economico caratterizzato dal paradosso che vede una preponderante presenza di addetti migranti, un'alta diffusione di pratiche informali e un basso numero di imprese a titolarità straniera.
- E) Una questione sollevata da più fronti durante l'indagine riguarda la facilità con cui le imprese di migranti spesso tendono a ricorrere a **pratiche informali e ad un operato ai confini della legalità**. È interessante segnalare la prevalenza di lavoratori autonomi in edilizia, di fatto camuffando rapporti di lavoro più stabili e continuativi con le ditte appaltatrici. L'apertura di imprese spesso risulta funzionale all'ottenimento del permesso di soggiorno, dove al

⁴¹ Non tutte le Camere di Commercio che hanno compilato il questionario hanno contestualmente dato disponibilità per colloqui aggiuntivi. I casi qui riportati risultano quindi da tale auto-selezione.

numero di imprese avviate sulla carta non corrispondono altrettante imprese reali e attive. Inoltre, diversi contesti hanno segnalato una crescita di società di capitali (in particolare società a responsabilità limitata, srl) che vede coinvolti anche cittadini stranieri. Questo incremento, inizialmente recepito come manifestazione di una strutturazione aziendale, è stato poi ricondotto agli effetti della riforma del diritto societario. Anziché una reale evoluzione dell'impresa individuale, risulterebbe una scelta di opportunità per i vantaggi offerti dalla società di capitali, probabilmente suggerita da commercialisti di riferimento. A latere segnaliamo che diverse sono le iniziative che vedono coinvolte alcune Camere di Commercio (ad esempio Cuneo e Foggia) nel contrasto al ricorso illegale alla manodopera nel settore agricolo.

- F) Le **caratterizzazioni imprenditoriali e settoriali** nei diversi contesti analizzati sono accompagnate da ricorrenti **connotazioni nazionali**. Tipicamente: albanesi e rumeni nell'edilizia. Nella ristorazione e nel commercio ambulante, cittadini asiatici, ma anche dal nord Africa o Medio Oriente. Centro o latino americani nel settore dei trasporti. Nel settore meccanico-manufatturiero ci si riferisce prevalentemente a piccole realtà che lavorano come contoterzisti. La maggior parte degli esempi raccolti si riferisce a micro-imprese individuali; tuttavia è ricorrente il riferimento alla **comunità cinese** come modello d'impresa a titolarità straniera capace di imporsi sia nel mercato etnico che in quello italiano, di esprimere (non sempre, ma più facilmente di altri gruppi) capacità di investimento, capitalizzazione e ristrutturazione aziendale e di partecipare a reti transnazionali di commercio che superano i confini nazionali (in particolare nel settore tessile). La comunità cinese viene spesso descritta nei diversi territori come capace di interpretare tratti di forte resilienza e abnegazione al lavoro, di esprimere un basso rispetto e conoscenza della cultura della legalità, di essere prevalentemente presente nel settore del commercio al dettaglio, della ristorazione, e – cosa più interessante – nel manifatturiero, in larga parte con micro-imprese familiari e con alcune medie imprese più solide e organizzate. Le imprese a titolarità cinese sembrano comprovare sia processi di sostituzione delle imprese italiane, che processi autonomi di affiancamento o creazione di nuove nicchie di mercato.
- ⇒ Paradigmatico ed esemplare è il caso di **Prato** in relazione al ruolo delle imprese cinesi. Una pregressa e solida presenza del settore tessile, rimasto nel tempo a prevalente caratterizzazione di imprese italiane dedicate a tessuti e manufatti rivolti al mercato italiano di alta gamma, è stata affiancata – dagli anni 1990 – dal crescente sviluppo del settore delle confezioni, appannaggio di imprese a titolarità cinese – rivolte al confezionamento di tessuti di provenienza cinese, poi diretti ad un mercato di media-bassa qualità, nazionale e internazionale. Come evidenziato dal referente dell'Ufficio Studi della Camera di Commercio di Prato, il contributo delle imprese cinesi nel settore delle confezioni ha sicuramente partecipato allo sviluppo di un polo manifatturiero cittadino che però non ha ancora raggiunto una integrazione tra le sue due componenti – quella tessile di tradizione italiana, ora minoritaria, e quella cinese delle confezioni, oggi maggioritaria. Le forme di collaborazione o scambio in chiave di filiera sono estremamente rare. La componente cinese, inoltre, mette in luce al suo interno situazioni molto diverse: da un lato, imprese solide e strutturate che hanno investito in sviluppo tecnologico, e dall'altro lato, imprese a conduzione familiare, contraddistinte spesso da una ridotta cultura della legalità e della sicurezza.
- ⇒ In **Veneto**, a partire dalle storiche aree industriali tessili di Montebelluna e nella zona di Treviso (come eredità del modello produttivo del *pronto moda*) e a fronte degli immobili dismessi nella alta pedemontana, si rileva una significativa presenza di imprese cinesi che rappresentano il 32% delle imprese nel settore formato da laboratori di alta gamma, ma che hanno tuttavia anche un indotto terzista che si inserisce ad un livello medio. Nel vicino **Friuli Venezia Giulia** le imprese cinesi hanno trovato una loro collocazione all'interno della filiera del mobile e arredo, subentrando alle imprese italiane nella tappezzeria e riparazione tessile, mentre nelle **Marche** risultano coinvolte nella filiera dei divani.
- ⇒ A **Reggio Emilia**, nel cui territorio ha sede una grande azienda di alta moda, una impresa a dirigenza cinese, espressione di *diversity* funzionale, si è specializzata garantendo il servizio di stiro professionale dei capi realizzati, impiegando personale italiano per le pratiche amministrative e cittadini stranieri tra gli addetti.
- G) Un altro settore ad alta incidenza di imprese di migranti è indicato nella maggior parte dei contesti riguarda l'**edilizia**, che spesso coinvolge cittadini del nord Africa, della Romania e dei Balcani. La realtà oltre il dato parla più facilmente di lavoratori dipendenti a cui sia stata suggerita o imposta l'apertura di una partita IVA per svolgere lavori occasionali

in autonomia oppure per continuare a collaborare con il proprio datore di lavoro, in subappalto. Nonostante i molti limiti di questi percorsi, l'edilizia rappresenta probabilmente il settore in cui più facilmente avviene il passaggio da lavoro dipendente a lavoro imprenditoriale.

⇒ Citiamo con interesse un caso evidenziato in **Puglia e in Sardegna**, esempio di sostituzione delle imprese di migranti rispetto ad attività sempre più abbandonate da imprese Italiane. La tradizionale lavorazione muraria a secco (cosiddetti muretti a secco), che contraddistingue manufatti e recinzioni agricole, in entrambi i casi è stata gradualmente abbandonata dalla manovalanza italiana che è stata sostituita dalla comunità albanese, andata così specializzandosi in questa tecnica costruttiva, assicurandone il mantenimento.

H) La capacità delle imprese a titolarità straniera di farsi interprete di **eccellenza o innovazione è un aspetto molto raro da intercettare**. Pur con la dovuta attenzione ad eccezioni per ciascun contesto e settore, diversi referenti hanno messo in luce come le imprese di migranti, concentrate come già indicato nell'edilizia, piccolo commercio o ristorazione o in segmenti dedicati al mercato etnico, propongano spesso prodotti o servizi che non si contraddistinguono per l'alta qualità, l'apporto tecnologico, il capitale umano o la novità. Un'eccezione è indicata nella ristorazione dove è stata citata come originale la modalità "all you can eat" o l'introduzione del "take away" (prima dell'affermazione dei servizi di *delivery*). Il tema della spinta alla **digitalizzazione**, soprattutto come risposta forzata alle chiusure dovute al Covid-19, ha riguardato prevalentemente quelle imprese italiane (come evidenziato dai dati registrati dagli uffici dedicati a marchi e brevetti) maggiormente capaci e adatte ad aprirsi all'e-commerce. Le potenzialità di avviare scambi commerciali a partire dai legami esistenti con il paese d'origine si esauriscono in iniziative sporadiche, individuali e spesso informali di import-export (prive di impatto aggregato) che nulla hanno a che vedere con i processi di internazionalizzazione d'impresa⁴². Rileviamo invece che più facilmente idee e imprese (start up) che prevedano il coinvolgimento o avvicendamento delle **secondo generazioni** sono indicate come capaci di esprimere maggiore potenzialità e innovazione. Le imprese in cui siano presenti giovani e seconde generazioni sono ancora poche e residuali, poiché per diverse comunità immigrate i figli sono ancora troppo piccoli o studenti. Da più parti si sottolinea che la linea di confine del *fare impresa* sarà sempre più marcata tra prime e seconde generazioni, attraverso una diversa dotazione di competenze linguistiche, scolastiche, professionali e culturali. Oggi sono ancora pochi gli esempi di avvicendamento o protagonismo da parte di giovani immigrati o discendenti⁴³, ma le aspettative sono alte; contestualmente, il crescente processo di naturalizzazione e acquisizione della cittadinanza italiana renderà impossibile ricondurre le imprese delle seconde generazioni alla categoria delle "imprese di migranti".

3.5 Percezione dei punti di forza e di debolezza delle imprese di migranti

Alle imprese a titolarità migrante sono riconosciuti punti di forza e di debolezza che vanno a distinguerle o caratterizzarle rispetto alle imprese a titolarità italiana, avvantaggiandole in alcuni casi e ostacolando in altri.

Tra gli aspetti più citati dagli enti che hanno partecipato all'indagine, quelli che le favoriscono sono:

- a) l'accesso più frequente ad una **manodopera immigrata sottopagata** (55,8% dei casi), che si collega anche
- b) ad una maggiore disponibilità di **risorse umane** che spesso gravitano attorno a progetti imprenditoriali di stampo familiare (37,2%), e
- c) ad una organizzazione del lavoro complessivamente più **flessibile e competitiva** (anche a fronte di un ricorso considerato più frequente a pratiche informali) rispetto alle imprese italiane (48,8%).

⁴² Ad eccezione della componente cinese che intrattiene forti scambi, flussi monetari e relazioni commerciali con il paese d'origine e anche attraverso reti transnazionali più articolate (come nel citato *hub* di Prato che è al centro di relazioni commerciali con altri paesi europei).

⁴³ Ad esempio, diversi casi sono stati rilevati a Reggio Emilia, tra cui: una realtà che offre servizi di assistenza burocratica e fiscale per immigrati, un e-commerce di accessori di moda, un servizio di *food delivery*.

Il principale **vantaggio** che viene indicato dalle interviste (che viceversa è contestualmente riconosciuto anche come punto debole) attiene ad un accesso più frequente a **pratiche irregolari** che rende tali imprese da un lato più **competitive e flessibili**, denotandone dall'altro lato una debole cultura della legalità (pur con le necessarie eccezioni).

Un elemento largamente riconosciuto alle imprese di migranti – che potrebbe averle anche favorite nella risposta agli impatti economici dovuti al Covid-19 – riguarda la loro maggiore capacità di adattamento e **resilienza** alle avversità, perché maggiormente abituate a doverle affrontare fin dalla loro costituzione rispetto alle imprese italiane.

Tra i principali punti di **debolezza** sono riconosciuti la bassa esperienza, preparazione e cultura imprenditoriale e la scarsa dimestichezza con l'impianto normativo italiano. L'elemento che raccoglie maggiori consensi attiene alla **scarsa formazione** e conoscenza degli ambiti fiscali, contabili e amministrativi (72,1%). Ciò è legato sia alla mancanza di competenze imprenditoriali individuali che alle presumibili difformità rispetto ai regimi vigenti nei paesi di origine (spesso altamente informali), limitando la familiarità con le regole del fare impresa e il sistema finanziario in Italia. Su questi fattori influisce e si inserisce la scarsa conoscenza della **lingua italiana** spesso registrata come un fattore di ulteriore impedimento.

In seconda istanza vengono rilevati aspetti che rimandano ad una ridotta capacità di consolidamento dell'impresa in sé ed in relazione al contesto: bassa capitalizzazione (23,3%), basso accesso al credito (30,2%) e scarso interesse per le reti di impresa (27,8%).

Nei territori dove operano gli enti che hanno risposto al questionario non sono state rilevate forme di coordinamento, rete o cluster di imprese straniere, che potrebbero rappresentare degli utili interlocutori, tranne nel caso cinese che in diversi contesti esprime proprie organizzazioni di rappresentanza, che tuttavia non intrattengono stabili relazioni con gli attori del territorio.

Tavola 4 – Punti di forza delle imprese migranti

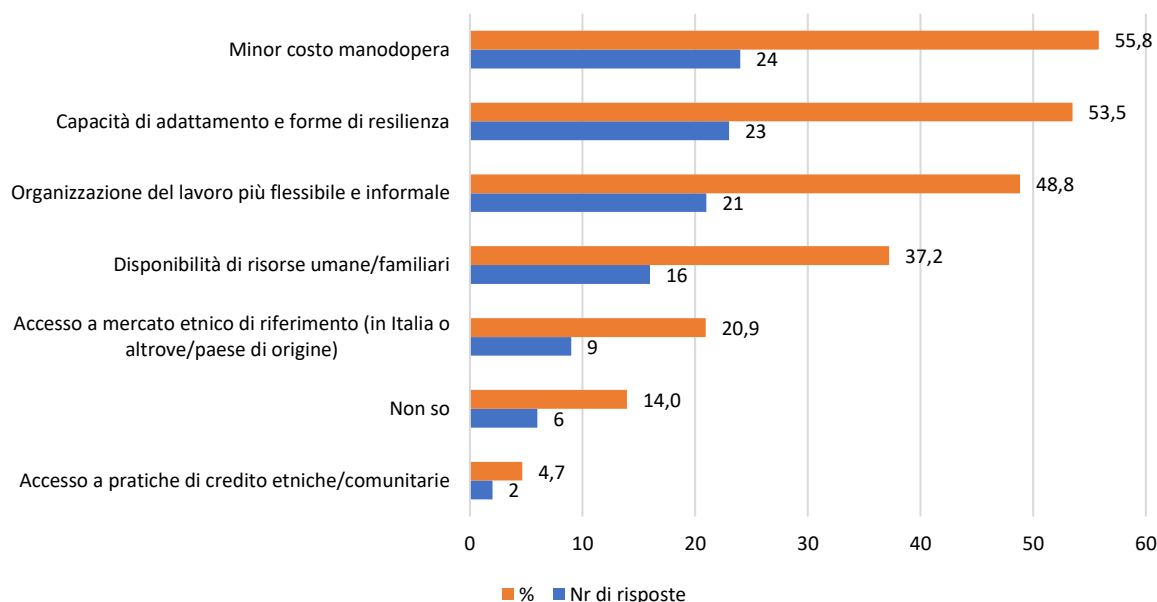
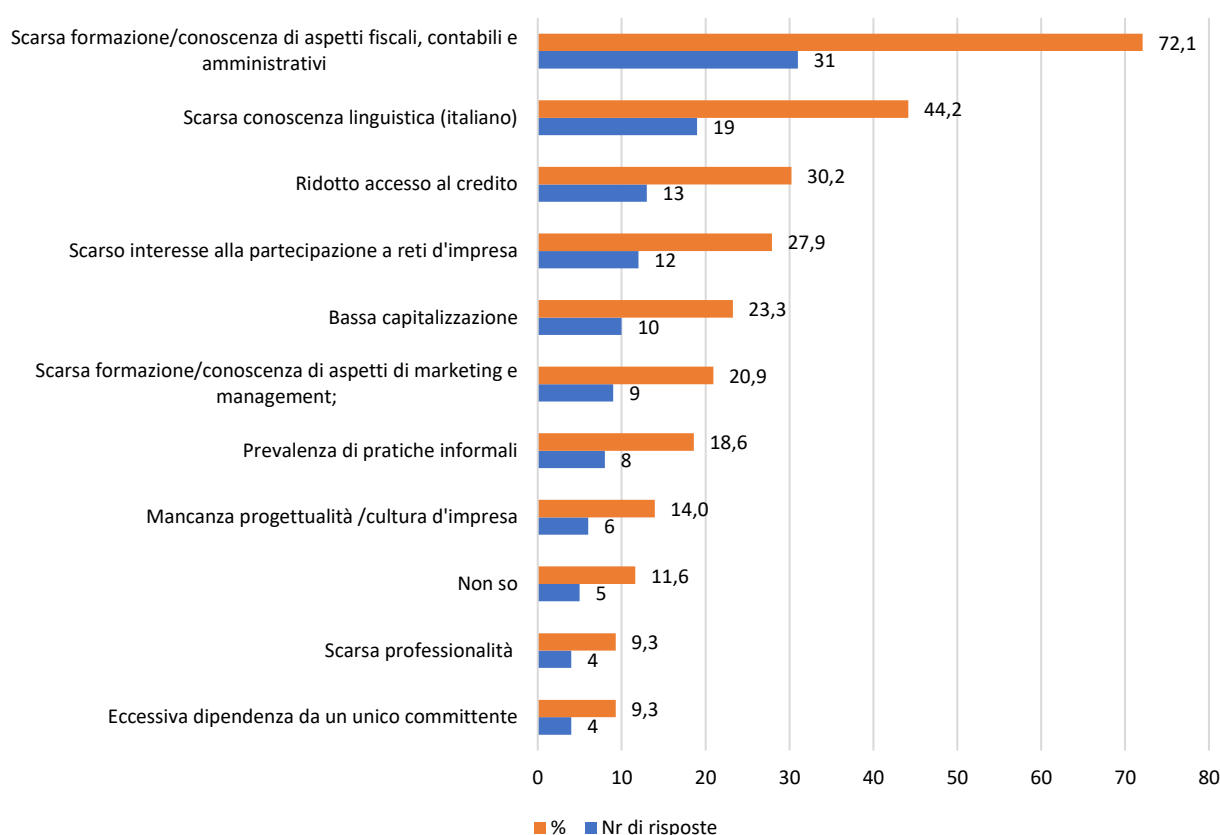


Tavola 5 – Punti di debolezza delle imprese migranti



Elaborazione a cura del CeSPI. Totale risposte valide 43 valide.

3.6 Impatto del Covid-19 sulle imprese di migranti

In relazione all'impatto del Covid-19 sulle imprese del territorio, le risposte al questionario mettono in evidenza che (sulla base delle informazioni disponibili, di elementi qualitativi e delle percezioni raccolte dalle organizzazioni nei mesi passati) la maggior parte delle imprese a titolarità straniera (75%) ha sofferto gli effetti (diretti e indiretti) della pandemia senza distinzione rispetto alle imprese italiane.

Chi fa riferimento al maggiore impatto del Covid-19 sulle imprese di migranti (6,8%) cita come spiegazione la prevalenza di attività commerciali, soprattutto nel segmento ambulante, che le ha esposte maggiormente al calo dei consumi in atto. Un'altra parte (6,8%) indica invece che le imprese straniere hanno probabilmente sofferto meno delle imprese italiane, rilevando che il tasso di sopravvivenza delle prime sarebbe superiore per l'abitudine e le più sollecitate capacità di adattamento e resilienza alle avversità, per il più facile ricorso alla comunità etnica e alla rete familiare come eventuali strumenti di supporto, accesso al credito o messa in campo di strategie informali.

Le informazioni raccolte in relazione all'accesso a forme di sussidi pubblici previsti per le imprese colpite dagli effetti del confinamento dovuto al Covid-19 mettono in evidenza una discordanza di risposte e percezioni: prevalente è l'assenza di notizie e indicazioni al riguardo (47,6%) rispetto a chi ritiene che l'accesso ai sussidi sia stato minore (31%) oppure uguale alle imprese italiane (21,4%). Ciò conferma complessivamente una debolezza in termini di accesso alle informazioni disaggregate per imprese a titolarità italiana e straniera.

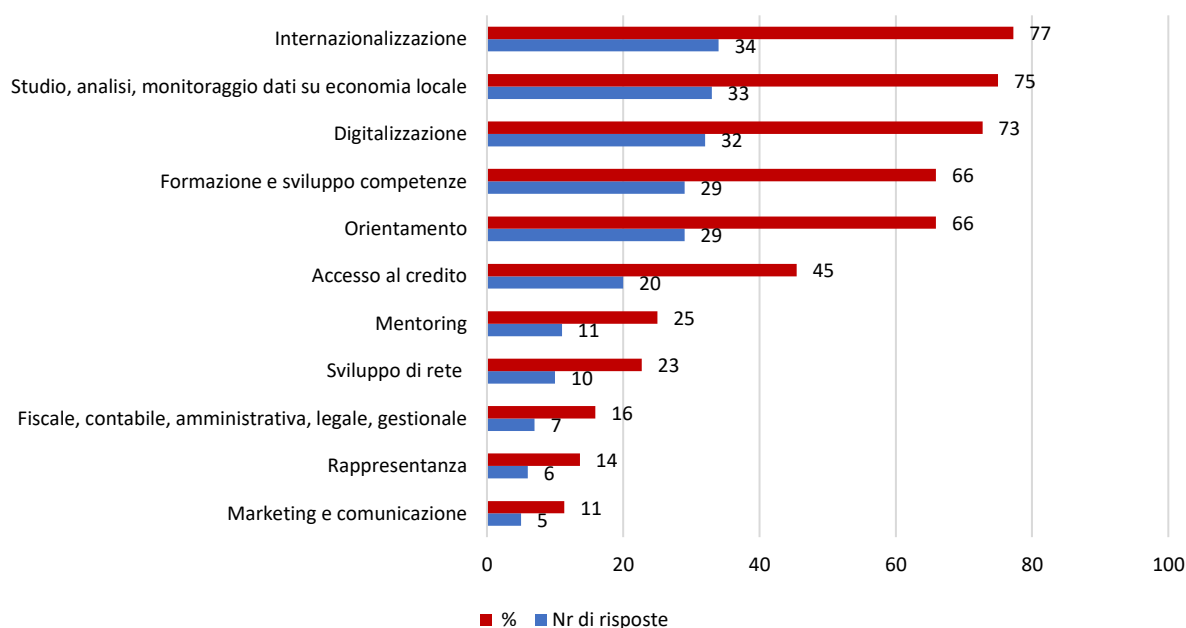
3.7 I servizi degli enti rivolti alle imprese straniere

Come già anticipato, le Camere di Commercio svolgono, nell'ambito della circoscrizione territoriale di competenza, funzioni di supporto e di promozione degli interessi generali delle imprese e delle economie locali e possono proporre dei servizi alle imprese del proprio territorio.

Le imprese di migranti, come quelle italiane, spesso risultano utenti del Servizio Nuova Impresa (detto anche Sportello o Punto Nuova Impresa) che offre un supporto gratuito di orientamento ed assistenza ad aspiranti imprenditori nella fase di avvio di una nuova impresa, oppure accedono allo Sportello Unico per le Attività produttive (SUAP), che coinvolge Camere di Commercio, Comuni e molte autorità competenti nell'erogazione di servizi standardizzati telematici per l'avvio e l'esercizio delle attività di impresa. A ciò si aggiungono i servizi istituzionali erogati dalle Camere di Commercio come pratiche amministrative, iscrizione al Registro Imprese, Repertorio Economico Amministrativo, rilascio di certificazioni in lingua.

Sulla base dell'indagine svolta, i principali e più ricorrenti servizi offerti alle imprese, siano esse italiane o straniere, consistono nel sostegno ai percorsi di internazionalizzazione (77%), nell'osservazione dell'andamento dell'economia locale tramite studi e ricerche (75%), nel supporto a processi di digitalizzazione (73%) e nella opportunità di accedere a formazione (66%), orientamento (66%) e accesso al credito (45%).

Tavola 6 – Servizi alle imprese



Elaborazione a cura del CeSPI. Totale 44 risposte valide

Tra i servizi proposti, quelli per cui è riconosciuto un maggior accesso da parte delle imprese a titolarità migrante (pur non avendo dati puntuali al riguardo, ma soprattutto percezioni) sono rivolti all'orientamento e avvio di impresa (37,2%), al rafforzamento delle competenze imprenditoriali (23,3%), alla digitalizzazione (23,3%) e accesso al credito (23,3%). Questi risultati mettono in evidenza una prevalenza di servizi volti a sostenere neo-imprenditori migranti nelle fasi iniziali di orientamento e avvio d'impresa, piuttosto che in quelle di consolidamento o espansione.

Tavola 7 – Servizi utilizzati dalle imprese migranti



Elaborazione a cura del CeSPI. Totale 42 risposte valide

Uno dei punti sollevati sia attraverso le interviste che nelle risposte al questionario riguarda il fatto che i servizi offerti dagli enti che hanno partecipato all'indagine non fanno distinzione tra imprese di migranti e imprese italiane, riferendosi ad un approccio "universalistico" verso i bisogni delle imprese. A titolo di esempio, sono citati servizi offerti e utilizzati da tutte le realtà imprenditoriali - italiane e no - come lo Sportello Camerale di Sostegno alla Competitività delle Imprese della CCIAA di Genova; la spinta della CCIAA di Cagliari-Oristano a promuovere nuove opportunità di sviluppo valorizzando il potenziale dei giovani del territorio, con particolare interesse per le potenzialità di chi abbia un background migratorio:

Tuttavia, in diversi casi tali servizi indistinti esprimono anche la sottostante mancanza di conoscenza delle precise e distinte necessità delle imprese a titolarità migrante e l'assenza di una strategia definita e di risorse nei loro confronti. Pur muovendosi con cautela per non operare discriminazioni positive a favore di un segmento di imprese (migranti) escludendo le altre (italiane), l'opportunità di avviare misure o azioni volte a meglio conoscere, intercettare, coinvolgere o rafforzare le imprese di migranti può risultare una utile scelta temporanea per una loro maggiore integrazione e valorizzazione nel tessuto delle economie locali (come anche confermato dalla stessa iniziativa *Futurae*).

Ad oggi, 34 enti su 44 (pari al 77,3%) dichiarano di non avere servizi attivi dedicati alle imprese a titolarità migrante e 38 enti (pari all'86,4%) non hanno sportelli ad essi destinati. Le dieci Camere di Commercio che offrono oggi servizi dedicati alle imprese di migranti, indicate qui di seguito, fanno per larga parte riferimento al loro coinvolgimento nel progetto *Futurae*.

Enti che offrono servizi dedicati alle imprese di migranti

IFOA – Reggio Emilia
CCIAA Pavia
CCIAA Caserta – ASIPS
Formaper, CCIAA Milano, Monza Brianza e Lodi
CCIAA Modena
CCIAA Reggio Emilia
CCIAA Bologna
CCIAA Biella E Vercelli, Novara, Verbano Cusio Ossola
CCIAA Firenze
CCIAA Cagliari Oristano

Quattro sono le Camere di Commercio che riportano la presenza di **personale straniero** (collaboratore/dipendente), coinvolto nei rapporti con le imprese a titolarità migrante, mentre sono tre quelle che esprimono un interesse a coinvolgerlo nel futuro. Negli altri casi, personale straniero non è direttamente coinvolto e non ci sono indicazioni note per eventuali forme di coinvolgimento nel futuro.

Presenza di personale straniero nell'organizzazione	Intenzione di coinvolgere personale straniero nei prossimi 18 mesi
CCIAA Reggio Emilia	
IFOA – Reggio Emilia	
CCIAA Biella E Vercelli, Novara, Verbano Cusio Ossola	CCIAA Caserta - ASIPS
CCIAA Pavia	

Rispetto alla presenza di indicazioni circa l'interesse, **nel futuro prossimo** (entro i prossimi 18 mesi), ad avviare possibili iniziative verso le imprese di migranti, la maggior parte delle risposte è negativa o non risulta in grado di esprimere una chiara intenzione a riguardo. Alcuni enti, tuttavia, in linea con le attività del progetto *Futurae*, esprimono interesse ad attivare servizi o sportelli dedicati all'impresa a titolarità migrante. Queste risposte confermano l'importanza del progetto *Futurae*, che ha rappresentato una significativa opportunità di sensibilizzazione delle CCIAA, incentivandole ad una maggiore conoscenza della componente migrante all'avvio di impresa e portando all'offerta di percorsi di orientamento e formazione, mettendo a disposizione dei territori risorse finanziarie per avviare azioni e una relazione.

Intenzione di dotarsi di SERVIZI dedicati alle imprese di migranti nei prossimi 18 mesi	Intenzione di dotarsi di SPORTELLI dedicati alle imprese di migranti nei prossimi 18 mesi
IFOA – Reggio Emilia	
CCIAA Caserta – ASIPS	
CCIAA Reggio Emilia	
CCIAA Cagliari Oristano	
CCIAA Modena	
ASSET - Azienda Speciale della Camera di Commercio della Basilicata	
CCIAA Gran Sasso d'Italia	
Formaper, CCIAA Milano, Monza Brianza e Lodi	

3.8 La relazione tra gli enti del territorio e le imprese di migranti

Se, come indicato poco sopra, le Camere di Commercio e gli enti di categoria si rapportano al mondo delle imprese in modo indistinto, siano esse a titolarità italiana che straniera, tuttavia frequentemente emerge una latente difficoltà a conoscere, dialogare e collaborare più fattivamente con la componente migrante.

I motivi per cui le imprese di migranti non si rivolgono con facilità alle Camere di Commercio ed enti del proprio territorio possono essere molto diversi. L'indagine ha messo in evidenza due ordini di ragioni che spiegano una relazione ancora inespressa e non pienamente soddisfacente.

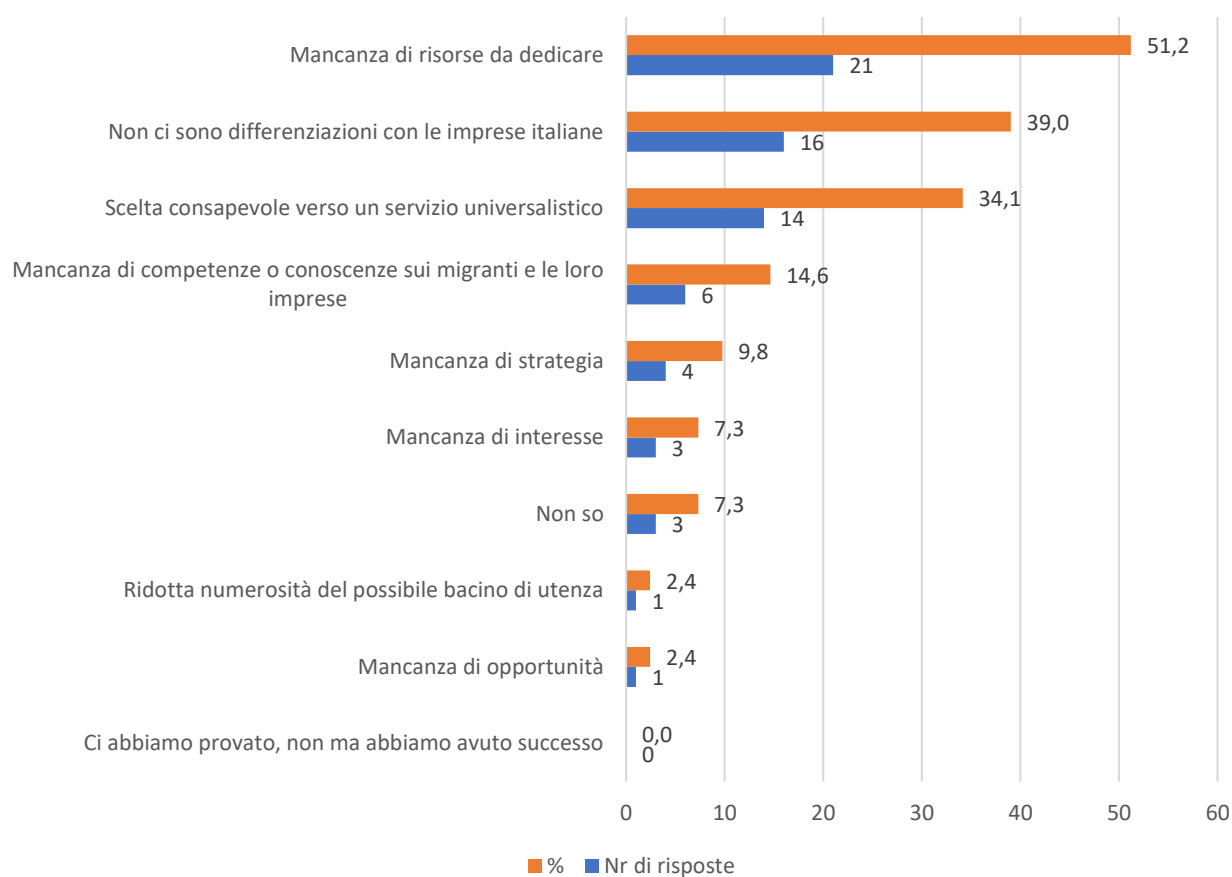
Da un lato, **enti e organizzazioni** del territorio riconoscono alcune difficoltà interne che non facilitano il loro relazionarsi alle imprese a titolarità migrante. La motivazione principale è riconosciuta nelle ridotte risorse disponibili per intraprendere iniziative più proattive verso questo segmento imprenditoriale (51,2%). In tal senso il progetto *Futurae* risulta spesso la prima opportunità per diverse Camere per rafforzarsi e mobilitarsi verso le imprese di migranti in modo più strutturato e consapevole.

Tra gli altri ostacoli sono indicate le difficoltà ad intercettare le imprese di migranti, a entrare in contatto con filiere di imprese etniche, a disporre internamente di competenze (linguistiche o inter-culturali) e conoscenze sulle imprese di migranti e sui loro bisogni, e a disporre di una vera e propria strategia a monte. In alcuni rari casi sono citati dei tentativi

di incontro o momenti di conoscenza reciproca, che tuttavia non hanno avuto seguito o fortuna nel tempo. A rafforzare questa difficoltà di dialogo, il 75% delle risposte (33/44) indica *la complessità nell'identificare interlocutori – mancando forme di coordinamento, rappresentanza o reti di imprese straniere* - con cui poter intrattenere un rapporto più strutturato nel proprio territorio. In un solo caso si fa riferimento a organizzazioni di coordinamento di imprese di migranti, mentre in 10 casi (22,7%) non si hanno informazioni in proposito.

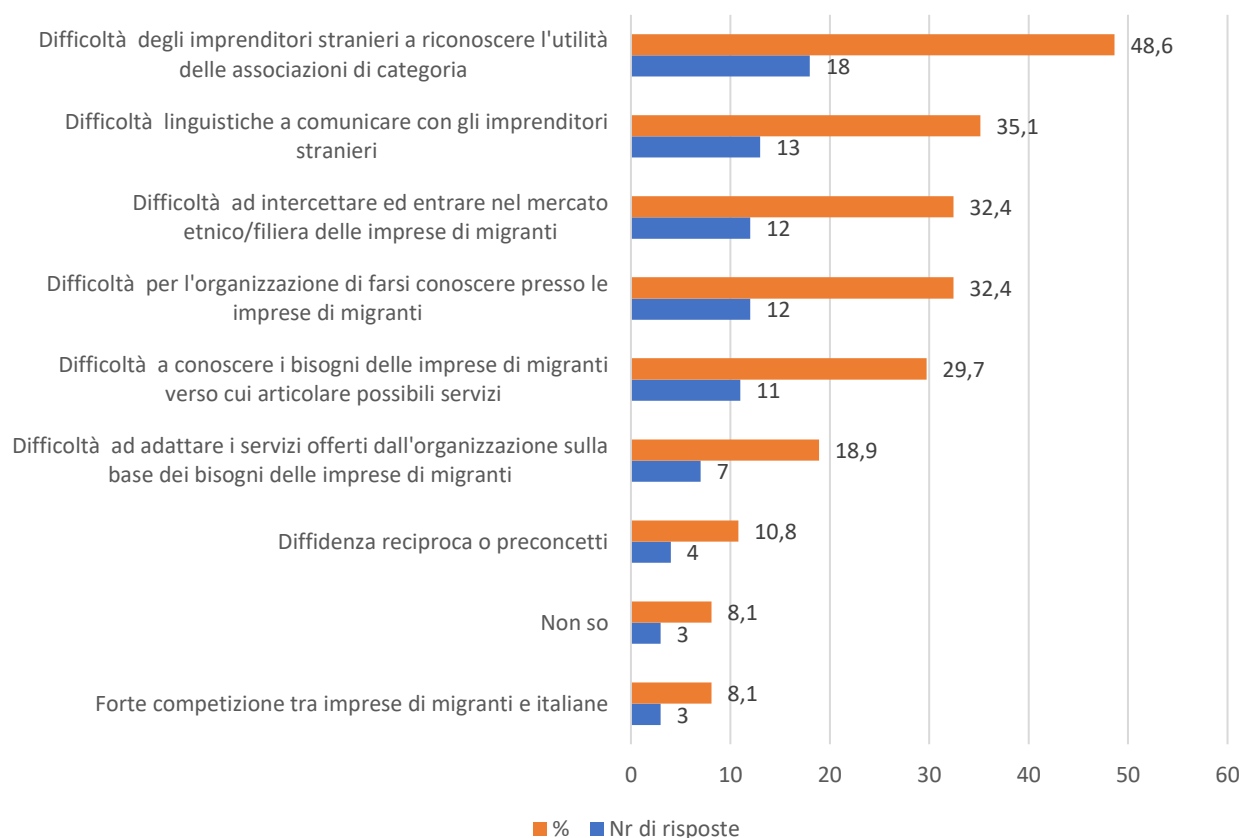
Dall'altro lato, alcuni freni e ostacoli trattengono le **imprese di migranti** dalla possibilità e dall'interesse a rivolgersi agli enti del proprio territorio: in particolare ci si riferisce al ridotto riconoscimento dell'utilità degli enti del territorio (48,6%) e alle difficoltà linguistiche e di comunicazione (35,1%). In aggiunta, alle imprese a titolarità migrante viene spesso attribuita una mancanza di esperienza pregressa e familiarità con simili organizzazioni nei paesi di origine e la prevalenza di una dimensione micro-imprenditoriale che spesso si muove in aree di informalità.

Tavola 8 – Perché l'organizzazione non si è ancora rivolta alle imprese migranti



Elaborazione a cura del CeSPI. Totale 41 risposte valide

Tavola 9 – Perché le imprese di migranti si rivolgono poco alle organizzazioni del territorio



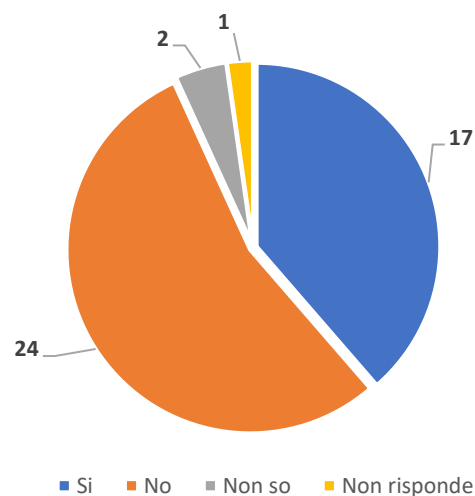
Elaborazione a cura di CeSPI. Totale 37 risposte valide

3.9 Come coinvolgere maggiormente le imprese di migranti

Come evidenziato, una questione emersa frequentemente tra Camere di Commercio ed enti di rappresentanza coinvolti nell'indagine riguarda la comune difficoltà a entrare in contatto, interagire, conoscere e coinvolgere le imprese di migranti dei propri territori, pur con le dovute eccezioni. Questa situazione risulta un elemento a sfavore di entrambi: le organizzazioni, che esprimono una conoscenza parziale degli attori economici dei propri territori; le imprese di migranti, che non fruiscono dei servizi offerti e non hanno un interlocutore a cui esprimere i propri bisogni.

In tal senso, più della metà delle organizzazioni (23/44, pari al 52,3%) coinvolte nell'indagine ritiene di potersi occupare attivamente di alcuni punti di debolezza delle imprese di migranti, mentre il 9,1% ritiene di non potersene occupare e il 31,8% non sa cosa rispondere. Tuttavia, la maggior parte degli enti non ha mai intrapreso iniziative rivolte alle imprese a titolarità migrante nel passato (24/44, pari al 54,5%),

Tavola 10 – Iniziative intraprese verso imprese migranti nel passato



Elaborazione a cura del CeSPI. Totale 44 risposte valide

mentre sono 17 (pari al 38,6%) quelli che si sono attivati per farsi conoscere dagli imprenditori migranti, anche attraverso il progetto *Futurae*.

3.9.1 Buone pratiche da valorizzare e azioni da intraprendere

Alcuni enti (14, pari al 31,8%) riferiscono di aver partecipato a passate esperienze rivolte a imprese di migranti che potrebbero rappresentare delle **buone pratiche** da valorizzare; di queste, il 69% potrebbe essere replicato in altri contesti, facilmente oppure solo se adeguatamente riadattate.

Tavola 11 – Esistono iniziative passate che potrebbero rappresentare una buona pratica da valorizzare?

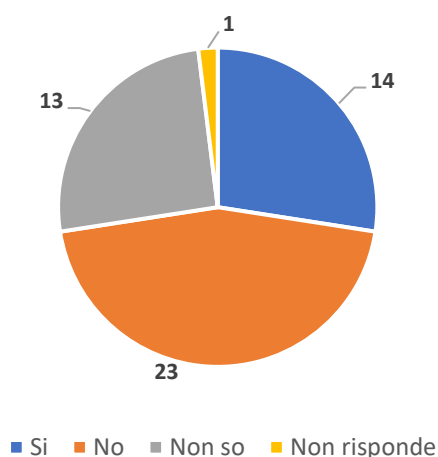
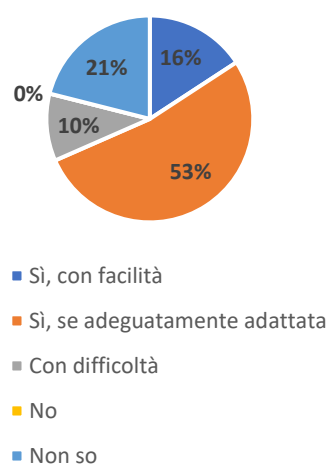


Tavola 12 – Potrebbero essere replicate e se sì, come?



Elaborazione a cura del CeSPI. Totale 44 risposte valide

La maggior parte delle iniziative riconosciute come **buone pratiche** (11/14, pari al 79%) riguarda attività di *orientamento* per aspiranti o neo-imprenditori migranti, seguite da attività di *formazione* (5/14, pari al 36%), esprimendo un più forte ingaggio diretto alle fasi di avvio di impresa o rafforzamento nelle sue fasi iniziali. In misura inferiore sono riportate esperienze non riconducibili a temi di *orientamento* e *formazione*, quali: sostegno a donne migranti imprenditrici (2 casi); digitalizzazione (1 caso) e internazionalizzazione (1 caso); una guida per imprenditori stranieri (1 caso).

Tra le iniziative citate: sportelli camerali o servizi personalizzati di orientamento, formazione e avvio d'impresa, come nel caso della CCIAA di Viterbo, della CCIAA di Arezzo-Siena con lo sportello di orientamento presso la Prefettura, la possibilità di accedere ad appuntamenti e percorsi personalizzati di orientamento della CCIAA di Bologna, o il progetto "START IT UP" della CCIAA di Bari. Di particolare interesse sono le esperienze che hanno portato alla creazione di reti, partenariati o consorzi di attori privati e pubblici locali, promuovendo funzioni di orientamento, formazione all'autoimpiego o rafforzamento delle imprese immigrate, come nel caso della CCIAA di Perugia, Formaper/CCIAA Milano, Monza-Brianza e Lodi, attraverso l'Associazione per lo Sviluppo dell'Imprenditorialità Immigrata a Milano/ASIIM o le iniziative della CCIAA di Treviso-Belluno in collaborazione con la Provincia di Treviso, il servizio "Città dei Mestieri", e la società partecipata "T2i - trasferimento tecnologico".

La CCIAA di Prato-Pistoia segnala l'importanza di realizzare indagini, ricerche mirate e occasioni di incontro finalizzate a raccogliere elementi relativi ad esigenze e difficoltà espresse dalla comunità imprenditoriale a titolarità migrante (in questo caso, prevalentemente cinese), come anche a meglio promuovere i servizi offerti dalla Camera di Commercio e dagli altri attori istituzionali presenti sul territorio.

La rilevazione ha messo in evidenza due simili esperienze di *buona pratica* nate a Milano (indicate da Unione Artigiani e Formaper), candidate a poter essere utilmente capitalizzate e replicate in altri contesti. Si tratta dell'avvio di una collaborazione con enti del terzo settore/no profit in grado di svolgere un ruolo di intermediazione e maggiore comprensione del contesto dell'impresa di migranti. Nello specifico, Unione Artigiani ha iniziato a collaborare con una Organizzazione Non Governativa (ONG) del territorio, Soleterre. Le competenze interne di Unione Artigiani sono state rafforzate in relazione alla comprensione del fenomeno migratorio e alle problematiche che i cittadini stranieri si trovano ad affrontare; Soleterre ha svolto (e continua a svolgere) un ruolo di raccordo con migranti interessati ad avviare o rafforzare le proprie attività economiche. Tra gli aspetti degni di interesse, l'ostacolo linguistico ad esempio viene superato dall'ente di categoria grazie a traduzioni multi-lingua o alla possibilità di ricorrere a interpreti/mediatori da parte dell'ONG. Formaper, agenzia di formazione della Camera di Commercio di Milano, Monza-Brianza e Lodi, ha invece avviato uno scambio informale con la Comunità di Sant'Egidio per la diffusione di informazioni circa le opportunità di orientamento, formazione e accompagnamento per imprese di migranti (nel quadro del progetto *Futurae*).

Due iniziative particolarmente significative non si indirizzano in realtà alla specificità delle imprese di migranti, quanto ai temi dell'inclusione sociale, della formazione dei migranti e del rafforzamento di reti aziendali. Esse affrontano la problematica dello sfruttamento irregolare di lavoratori stranieri (caporalato) che spesso affligge il settore agricolo e la difficoltà per molte aziende agricole di coinvolgere manodopera formata e regolare, indirizzandosi tuttavia ai migranti nella forza lavoro e non nella gestione d'impresa. Si tratta di Humus⁴⁴, un servizio di *job sharing* agricolo della CCIAA di Cuneo che permette alle aziende agricole di rendere sostenibile l'assunzione e condivisione di manodopera adeguatamente formata attraverso la sigla di contratti di rete territoriali, e del progetto "Filiera Legale - FiLe"⁴⁵ che vede la partecipazione della CCIAA di Foggia, insieme ad un ampio partenariato di attori locali, per la gestione dell'offerta di lavoro e dei servizi collegati alla filiera agricola.

In aggiunta, un'esperienza di interesse è il bando del 2019 "Coopstartup Rigeneriamo Comunità" di Legacoop e Coopfond⁴⁶, diretto a cooperative in fase d'avvio e neo-costituite operanti in piccoli comuni e aree urbane degradate. Pur essendo indirizzato a qualunque realtà, il bando ha visto la partecipazione e il successivo accompagnamento alla costituzione di una cooperativa ideata da cittadini di origine italiana e straniera, confermando il bisogno di offrire iniziative di orientamento, formazione e tutoraggio al fare impresa.

Gli **elementi chiave** che connotano le iniziative descritte come "**buone pratiche**" – pur nella diversa natura delle esperienze che sono state riportate – sono riconducibili ad alcuni aspetti fondamentali in grado di garantirne la replicabilità e il successo.

- a) **Collaborazione e coordinamento tra enti pubblici** (e, dove presenti, **privati**) del territorio che ha permesso economie di costi, ha migliorato o attivato competenze e servizi diretti ad imprenditori migranti anche presso altre istituzioni e ha accresciuto la capacità di costruire progetti collettivi o strategie condivise, rafforzando reti di relazioni.
- b) **Competenza professionale** degli esperti e professionisti coinvolti e **completezza di percorsi e moduli formativi** disegnati sulla base dei bisogni e requisiti dei beneficiari (da raccogliere con grandi capacità di ascolto ed elasticità), includendo **contenuti tecnici e professionalizzati**, ma anche sensibilizzando in merito ad altri temi (quali ad esempio l'emersione del lavoro irregolare, la cultura della legalità, la conoscenza della normativa in ambito fiscale e di prevenzione, la sicurezza sui luoghi di lavoro), e **valorizzando** le competenze individuali attraverso **affiancamenti personalizzati**.
- c) Spinta ad una pregressa e approfondita **conoscenza** delle caratteristiche dell'imprenditoria migrante nel proprio territorio, ad esempio promuovendo studi e indagini ad hoc, realizzando incontri con le comunità migranti, interviste o focus group (particolarmente apprezzati rispetto alla possibilità di dialogare con comunità meno raggiungibili come quella cinese, oppure rispetto al gruppo dei giovani/secondo generazioni).

⁴⁴ <https://www.humusjob.it/>

⁴⁵ <https://filieralegale.it/>

⁴⁶ In partenariato con Banca Etica, Fondazione Finanza Etica e Produzioni del Basso.

3.9.2 I suggerimenti per il futuro

Al fine di meglio coinvolgere la componente migrante dell'imprenditoria, le diverse Camere di Commercio ed enti di categoria coinvolti nell'indagine hanno suggerito numerose azioni che sarebbe utile intraprendere per meglio collegare le imprese migranti agli enti del territorio. Ad esempio, le diverse proposte si riferiscono a:

- Migliorare la conoscenza del tessuto imprenditoriale (formale e informale) immigrato, attraverso azioni di studio, raccolta di dati statistici, monitoraggio, analisi dei bisogni e incontri ad hoc
- Investire in risorse umane dell'ente formate e specializzate; coinvolgere team di esperti extracomunitari (mediatori, docenti, consulenti, testimoni)
- Prevedere azioni mirate di sensibilizzazione e diffusione della cultura di impresa (anche con benefit per i partecipanti, come indennità oraria di partecipazione), per migliorare qualità e professionalità delle imprese di migranti
- Migliorare gli strumenti e le azioni di comunicazione rivolte alle imprese e comunità straniere
- Facilitare l'accesso a percorsi di orientamento, formativi (anche a livello linguistico) e di supporto all'avvio di impresa volti ad arricchire la cultura d'impresa e a valorizzare e rafforzare le competenze
- Rafforzare le iniziative di supporto dell'accesso al credito, favorendo il dialogo con il sistema bancario e del micro-credito
- Disporre di risorse finanziarie dedicate o agevolazioni alla creazione di impresa di migranti
- Prevedere azioni di conoscenza reciproca tra le organizzazioni del territorio e le comunità di migranti; creazione di network stabili con le associazioni di migranti (non viste come una minaccia, ma come una risorsa).
- Individuare azioni per stimolare la partecipazione delle imprese di migranti a forme associative d'impresa e volte a rafforzare la conoscenza e la collaborazione tra imprese locali e la componente migrante dell'imprenditoria (definita anche "integrazione orizzontale" tra imprese)
- Creare un sistema stabile e strutturato di relazioni (confronto, discussione, condivisione di progetti) soprattutto con le nuove generazioni nate e cresciute in Italia
- Studiare azioni per coinvolgere i migranti come collegamento tra le imprese italiane e il loro paese di origine per favorire una penetrazione in quei mercati
- Favorire gli scambi e le collaborazioni tra enti ed organizzazioni del territorio come strategia di intervento verso le imprese e comunità di migranti.

CAPITOLO 4

L’Inclusione Finanziaria degli stranieri dalla prospettiva degli operatori: famiglie consumatrici

Contributo di: Daniele Frigeri

4.1 Concetti introduttivi

L'ambito economico-finanziario costituisce un tassello rilevante nel processo di integrazione di un individuo e della sua famiglia in una società complessa. Ad esso è infatti strettamente correlato l'accesso agli strumenti finanziari necessari alla messa in moto e al consolidamento di questo processo, ma anche la capacità dell'individuo di programmare e realizzare progetti e investimenti di medio-lungo termine, pianificando obiettivi e bisogni e collegandoli a strumenti e opportunità. Un processo che richiede l'attivazione e la correlazione di tre dimensioni: risparmio, credito e investimenti che, nel caso dei cittadini stranieri assume un ruolo centrale, perché parte integrante e motore del più generale processo di integrazione socio-economica e perché la loro condizione li pone necessariamente ad uno stadio iniziale del processo, privi di un patrimonio di partenza, di garanzie, di una rete di supporto solida, con un bisogno crescente di risorse, una generale maggiore precarietà delle condizioni economiche e lavorative e un rapporto con gli intermediari finanziari da costruire.

Sembra quindi esistere un nesso strutturale fra processo di integrazione, partecipazione attiva al sistema economico e inclusione finanziaria che è ancora poco studiato, ma che se adeguatamente governato e sostenuto, può generare processi virtuosi e consentire di cogliere e valorizzare le potenzialità legate al processo migratorio, riducendo alcuni aspetti di vulnerabilità.

I temi legati al risparmio, credito e investimenti, rimandano ad un concetto di inclusione finanziaria molto più ampio rispetto alla semplice titolarità di un conto corrente, che rimane comunque un indicatore rilevante, in quanto porta di accesso all'intero spettro dei prodotti e servizi finanziari e in quanto indicatore riconosciuto a livello internazionale. Verrà qui accolta la definizione adottata dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti che indica l'inclusione finanziaria come *il complesso di attività sviluppate per favorire l'accesso e l'utilizzo efficace dei servizi bancari da parte di soggetti e organizzazioni non ancora del tutto integrati nel sistema finanziario ordinario. Tali servizi includono servizi finanziari di credito, risparmio, assicurazione, pagamento, con il trasferimento di fondi e rimesse, programmi di educazione finanziaria e di accoglienza in filiale, nonché per lo start-up di piccole imprese*⁴⁷.

La definizione introduce il concetto di utilizzo efficace, ossia adeguato alle necessità dell'individuo e in grado di consentirgli di condurre una vita sociale normale nella società di appartenenza⁴⁸. Concetto che richiama un altro elemento centrale nel processo di inclusione finanziaria che riguarda il tema dell'educazione finanziaria intesa come *“il processo attraverso il quale i risparmiatori e gli investitori, e in generale la più ampia platea dei consumatori dei servizi finanziari, migliorano la propria comprensione di prodotti e nozioni finanziarie e, attraverso l'informazione, l'istruzione e la consulenza, sviluppano le capacità e la fiducia necessarie per diventare maggiormente consapevoli dei rischi e delle opportunità finanziarie, per effettuare scelte informate, comprendere a chi chiedere supporto e mettere in atto altre azioni efficaci per migliorare il loro benessere finanziario”*⁴⁹. L'informazione, completa e trasparente, fornisce gli elementi necessari per effettuare una scelta consapevole ed efficiente. L'istruzione colma il gap di conoscenze dell'individuo rispetto a prodotti e servizi esistenti, mentre la consulenza riconosce un livello di “tecnicità” e professionalità che non è richiesto al singolo individuo, ma compete all'operatore. In questa definizione cioè, ciascun aspetto assume un ruolo attivo nel processo di educazione finanziaria, coinvolgendo soggetti e livelli diversi.

Studiare la dinamica risparmio, credito e investimenti diviene quindi centrale per comprendere e monitorare i processi in corso, evidenziare criticità e vulnerabilità e sostenere processi virtuosi. Il tema del risparmio è il punto di partenza, motore che avvia le dinamiche e che, nel caso dei cittadini stranieri, conta su una propensione al risparmio elevata, come verrà illustrato nell'analisi riferita all'indagine campionaria condotta nel 2021⁵⁰. L'utilizzo dei diversi strumenti di risparmio e investimento finanziario (finalizzato alla crescita del capitale) offerti dal mondo bancario fornisce un'altra dimensione del fenomeno particolarmente rilevante. Strettamente connesso al processo di accumulazione è il ricorso a strumenti di protezione del risparmio, che sempre più contengono una componente di accumulo (pensioni integrative, assicurazioni vita, assicurazioni miste) e di riduzione del rischio, che influisce direttamente sulla vulnerabilità finanziaria. L'accesso al credito costituisce una componente fondamentale per una progettualità di medio-lungo periodo (acquisto di un'abitazione, avvio di attività produttive, investimento in formazione, ecc.), ma anche nella gestione ordinaria (come

⁴⁷ CeSPI, Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia. Terzo Rapporto, 2014 (www.cespi.it).

⁴⁸ Financial Services Provision And Prevention Of Financial Exclusion, European Commission, March 2008.

⁴⁹ OCSE (2005b), *Recommendation on principles and good practices for financial education and awareness recommendation of the council*, <http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>

⁵⁰ Si veda “I comportamenti finanziari dei migranti: un'indagine campionaria”, realizzato nell'ambito del presente progetto, giugno 2021.

nel caso del credito al consumo). Sotto il profilo degli investimenti non finanziari, i due dati più significativi sono rappresentati dalla percentuale delle attività produttive a titolarità immigrata, pari al 10% del totale imprese⁵¹, e la percentuale dei proprietari di abitazione, strettamente connessa con la titolarità di un mutuo, a cui si aggiunge la propensione all'investimento nel Paese di origine (rilevate entrambi dall'indagine campionaria).

La disponibilità di serie storiche ampie, costruite negli anni dalle rilevazioni dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, consente il monitoraggio di una pluralità di indicatori in grado di fornire un quadro dinamico. Alcune prime evidenze, sembrerebbero anticipare che l'emergenza sanitaria Covid 19, ancora in corso, avrà un impatto significativo sulle condizioni di lavoro e di vita dei cittadini stranieri, che rischiano di interrompere o rallentare i processi in corso e che rimandano alla necessità di monitorare attentamente le dinamiche avviate. Le analisi svolte, basate sui dati al 31 dicembre 2018, ci permettono quindi di avere una fotografia, quale base anche per valutare l'impatto della pandemia sui processi di inclusione economico-finanziaria degli stranieri nel nostro Paese.

Integrazione economica e sociale, inclusione finanziaria e educazione finanziaria costituiscono quindi tre ambiti del più ampio processo di inclusione degli individui che si integrano e si autoalimentano vicendevolmente, configurandosi come un fenomeno complesso e multidimensionale, che richiede un dialogo aperto e multi-stakeholder.

4.2 I principali indicatori di inclusione finanziaria dal lato dell'Offerta

Si intende qui fornire un quadro d'insieme del processo di inclusione finanziaria dei cittadini stranieri residenti in Italia al 31 dicembre 2018, basato sui dati raccolti presso gli operatori finanziari. Grazie alla possibilità di far dialogare i dati 2018 con la serie storica raccolta dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti è possibile collocare la fotografia a fine 2018 all'interno di un trend pluriennale.

I dati fanno riferimento ad un campione di 21 nazionalità considerate dall'indagine, che complessivamente rappresentano l'87% degli stranieri residenti in Italia, al 1° gennaio 2019. Il campione di operatori finanziari oggetto dell'analisi ha coinvolto BancoPosta e un gruppo di 128 banche che rappresentano il 63% del totale impieghi e il 55% del numero totale di sportelli appartenenti al mondo bancario, includendo i principali gruppi bancari e un sotto campione di 114 Banche di Credito Cooperativo (grazie alla collaborazione di Federcasse), assicurando una adeguata rappresentatività degli operatori anche dal punto di vista dimensionale. La *Tavola 1* descrive la rappresentatività del campione di banche che, negli anni, hanno risposto al questionario.

<i>Tavola 1 – Rappresentatività campione banche anni 2010 - 2018</i>									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Impieghi	n.d.	74%	73%	77%	70%	79%	81%	81%	63%
Sportelli	n.d.	62%	62%	71%	56%	58%	58%	73%	55%
Campione Omogeneo 2010 – 2018: rappresentatività 2018: 60% impieghi e 46% sportelli									

In termini di rappresentatività territoriale, il confronto della distribuzione degli sportelli del campione con quella del sistema bancario nel suo complesso (*Tavola 2*), nelle tre macroaree Nord, Centro e Sud Italia, evidenzia una sostanziale corrispondenza e uniformità fra le due grandezze, rafforzando la significatività del campione e la sua capacità di cogliere le diverse dinamiche territoriali.

All'interno di questo campione un gruppo di banche ha fornito informazioni in modo continuativo, rappresentando un sotto campione significativo (60% degli impieghi e 46% degli sportelli) che consente una piena confrontabilità nel tempo.

I dati raccolti presso il campione di banche, come nelle analisi precedenti, sono stati integrati con quelli raccolti presso BancoPosta e ASSOFIN (Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare), con riferimento al credito al consumo.

⁵¹ Oltre 635.000 imprese attive. Fonte: Unioncamere, marzo 2021.

Sulla base dei questionari raccolti e delle serie storiche disponibili è così possibile indagare una pluralità di ambiti legati all'inclusione finanziaria degli stranieri con riferimento in particolare all'accesso in banca, alla titolarità dei diversi prodotti e servizi finanziari, all'accesso al credito, al comportamento relativo all'invio delle rimesse, restituendo così una sintesi ampia e articolata del fenomeno **dell'inclusione finanziaria**. Per ciascun ambito verranno definiti degli indicatori sintetici, monitorandone l'andamento a partire dal 2010.

Tavola 2 – Distribuzione % sportelli bancari sul territorio nazionale – confronto sistema-campione

	Distrib. sportelli nazionale	Distrib. sportelli campione
Nord Italia	57%	55%
Centro Italia	21%	25%
Sud Italia	22%	20%

Fonte: analisi questionari ABI 31 dicembre 2018

4.3 La bancarizzazione

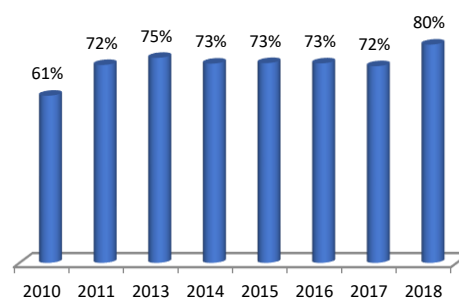
L'indicatore sintetico di inclusione finanziaria, indicato come riferimento a livello internazionale è rappresentato dalla titolarità di un conto corrente bancario presso un'istituzione finanziaria formale. La significatività dell'indice è legata alla considerazione che il conto corrente costituisce lo strumento che consente l'avvio del rapporto con un'istituzione finanziaria e l'accesso a tutti gli strumenti finanziari, quindi propedeutico ad un'inclusione finanziaria completa. Un secondo ordine di motivazioni risiede nella sua maggiore semplicità di definizione e confrontabilità nel tempo e nello spazio. A livello internazionale Banca Mondiale rileva tale indice per la totalità dei Paesi, su base triennale, all'interno del Global Financial Index Database.

Con riferimento ai cittadini stranieri l'Osservatorio ha sviluppato un **Indice di bancarizzazione** che esprime la percentuale di adulti residenti, appartenenti alle 21 nazionalità selezionate, titolari di un conto corrente *consumer*⁵² presso le banche e BancoPosta. Complessivamente, sulla base di un processo di inferenza basato sul numero di sportelli, il numero di conti correnti "consumer" intestati a cittadini delle 21 nazionalità, al 31 dicembre 2018, era pari complessivamente a 2,7 milioni.

La *Tavola 3* evidenzia gli importanti progressi che negli ultimi anni sono stati compiuti in tema di bancarizzazione dei cittadini stranieri nel nostro paese, con una crescita dell'indice di bancarizzazione di ben 19 punti percentuali. Allo stesso tempo rimane un gap da colmare sia rispetto a quel 20% di popolazione adulta ancora esclusa e sia rispetto alla popolazione italiana nel suo complesso per la quale l'indice di bancarizzazione al 2017, per gli adulti, era pari al 94%⁵³.

Da un punto di vista metodologico il dato non tiene conto della possibile multi-titolarità di un conto presso istituti diversi (gruppi bancari diversi o fra una banca e BancoPosta) che potrebbe comportare una duplicazione nei dati a livello aggregato. Un fenomeno comunque limitato, l'indagine campionaria realizzata nel 2021⁵⁴ individua una percentuale del 5,8% di cittadini stranieri titolari di più conti correnti in banche diverse. Anche alla luce di una correzione al ribasso di questo tipo, l'indice di bancarizzazione tende comunque a collocarsi su livelli elevati e all'interno di un processo di ampliamento.

Tavola 3 – Indice di bancarizzazione popolazione straniera – evoluzione 2010 - 2018



Fonte: elaborazione su questionari ABI 31 dicembre 2018 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

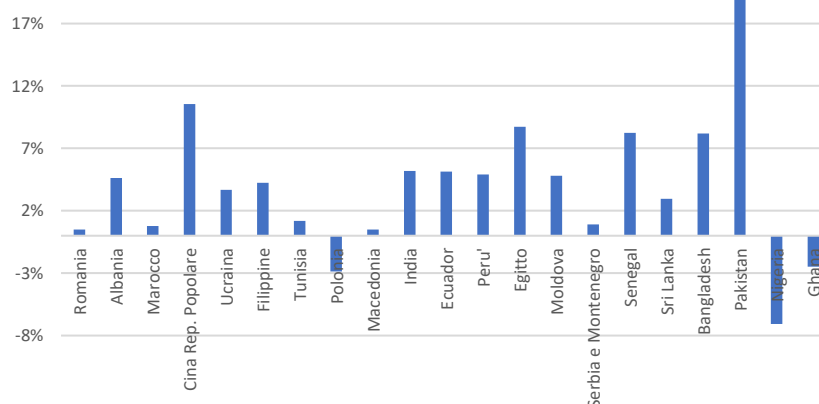
⁵² Dal calcolo dell'indice di bancarizzazione sono esclusi i conti correnti appartenenti al segmento *small business* in quanto si riferiscono esclusivamente all'attività di impresa, prevedendo una separazione dalla gestione delle spese familiari.

⁵³ World Bank, Global Financial Index 2017.

⁵⁴ Il dato fa riferimento all'indagine realizzata su un campione di 1.200 cittadini stranieri nel 2021, la cui analisi è contenuta nel paper "I comportamenti finanziari dei migranti: un'indagine campionaria", realizzata nell'ambito del presente progetto, giugno 2021.

A fronte di un incremento dell'11% nel numero di conti correnti “consumer” intestati a cittadini stranieri fra il 2017 e il 2018, il dettaglio per singole collettività (*Tavola 4*) mostra alcune differenziazioni importanti. Spiccano in modo particolare le nazionalità asiatiche che hanno fatto registrare incrementi significativi: Pakistan (+20%), Cina (+11%) e Bangladesh (+8%), insieme a due collettività africane: Senegal (+8%) ed Egitto (+9%). I dati mostrano anche una maggiore disomogeneità nei tassi di crescita rispetto agli anni precedenti, con alcuni segni negativi, per 3 collettività: Polonia, Ghana (inferiori al 5%) e la Nigeria che vede una riduzione del 7%.

Tavola 4 - Conti correnti segmento consumer - variazione 2017-2018

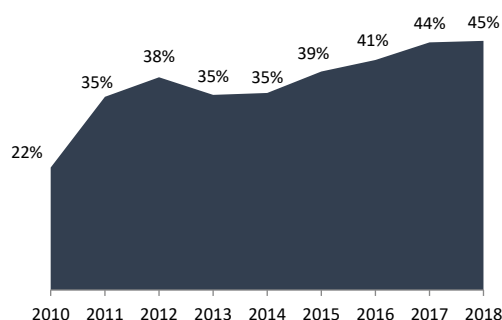


Fonte: analisi questionari ABI 31 dicembre 2018

Dai dati disponibili è possibile costruire un secondo indicatore rappresentato dall'**Indice di stabilità del rapporto**. Questo indicatore misura la stabilità del rapporto fra intermediario finanziario e cliente straniero attraverso la sua durata nel tempo, assumendo il periodo di 5 anni come benchmark di riferimento. L'indicatore, nello specifico, mostra la percentuale di conti correnti con più di 5 anni e fa riferimento al sotto campione omogeneo di banche (stabile dal 2010) e al segmento *consumer*. La durata del rapporto è significativa dal punto di vista dell'inclusione finanziaria perché:

- è indice di fidelizzazione e stabilità del rapporto tra banca e cliente. Due aspetti rilevanti nella costruzione di una relazione basata su elementi di fiducia che tipicamente caratterizzano i rapporti finanziari
- si traduce in maggiore informazione finanziaria sul cliente, riducendo le asimmetrie informative, e quindi in maggiori possibilità di accesso a prodotti e servizi più evoluti.

Tavola 5 – Percentuale c/c intestati a cittadini stranieri con più di 5 anni – campione omogeneo 2010-2018



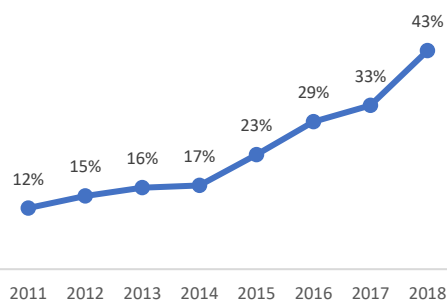
Fonte: elaborazione su questionari ABI 31 dicembre 2018 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

La comparazione dei dati su base annuale evidenzia un'evoluzione positiva dell'indicatore, considerando la rapidità con cui è avvenuto il processo di bancarizzazione dei cittadini stranieri che ha un impatto sul denominatore (numero di conti correnti complessivi). Il rapporto fra i cittadini stranieri e le istituzioni finanziarie, una volta avviato, sembra quindi essere caratterizzato da una stabilità e una fidelizzazione nei confronti di un segmento di clientela che si mostra essere proattiva e informata.

La **cointestazione**, ossia la pratica di intestare il conto corrente a due o più individui, riferito al segmento “consumer” qui rilevato, può essere considerato come una proxy della titolarità di un conto corrente legato al contesto familiare (coniuge o figli). Con riferimento alle 21 nazionalità rilevate, la percentuale di conti correnti cointestati passa dal 19% del 2010 al 17% del 2018. Una contrazione che può essere interpretata come un ampliamento del processo di bancarizzazione che coinvolge gradualmente anche l'ambito familiare, con l'apertura di un conto corrente anche da parte del coniuge. Il dato è indicativo per un'analisi in ottica di genere, che vede tipicamente il processo di bancarizzazione coinvolgere in primo luogo la componente maschile. A conferma di questa ipotesi si evidenzia la variazione positiva **dell'incidenza della componente femminile** fra i conti correnti che passa dal 39% rilevato nel 2014 (primo anno in cui è stata inserita questa variabile nel questionario rivolto al settore finanziario) al 46% rilevata nel 2018. Una percentuale in netta crescita, che evidenzia un processo di inclusione finanziaria importante della componente femminile della migrazione. Se però rapportiamo questa percentuale al peso della componente femminile riferita alle 21 nazionalità (pari al 51%) rimane uno scarto negativo di 5 punti percentuali che mostra il permanere di una maggiore fragilità di genere sotto il profilo finanziario.

Il numero di titolari di carte con IBAN che non sono contestualmente titolari di un conto corrente presso lo stesso istituto costituisce il principale indicatore di accesso al sistema dei pagamenti e può essere considerato anche un punto di ingresso, seppur incompleto, al sistema finanziario. La carta con IBAN consente infatti un'operatività ampia sul sistema dei pagamenti 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 ai prodotti e ai servizi finanziari e quindi di inclusione finanziaria.

Tavola 6 – Numero stranieri intestatari carte con IBAN 2011-2018



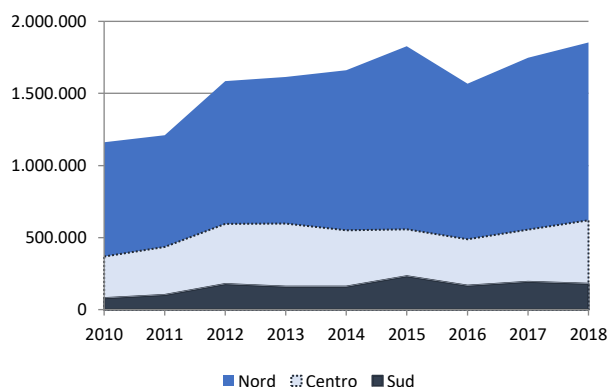
Fonte: elaborazione su questionari ABI 31 dicembre 2018 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

La *Tavola 6* mostra il dato complessivo a livello nazionale⁵⁵ evidenziando una particolare rapidità nella diffusione di questo strumento all'interno della popolazione straniera. Espresso in percentuale sulla popolazione adulta delle 21 nazionalità indagate, la carta con IBAN passa da un'incidenza del 12% nel 2011 (con 309.000 carte attive) al 43% nel 2018, con quasi 1,5 milioni di carte attive e un tasso di crescita medio annuo del 25% nel periodo preso in esame.

4.4 La componente territoriale

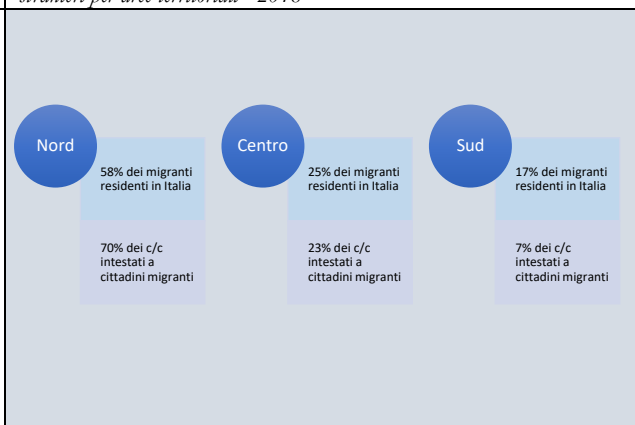
La componente territoriale è la variabile che mostra la maggiore correlazione con l'inclusione finanziaria e in modo particolare con il profilo finanziario dell'individuo⁵⁶. Molteplici sono infatti i fattori legati al contesto territoriale che incidono direttamente o indirettamente sul profilo economico e finanziario, in primis l'inserimento nel settore lavorativo e il ruolo del lavoro sommerso, ma anche le diverse condizioni socioeconomiche degli stessi territori. L'analisi del processo di inclusione su base territoriale fornisce quindi utili elementi all'analisi del fenomeno.

Tavola 7 – Numero c/c segmento consumer, intestati a cittadini stranieri per area territoriale – 2010-2018



Fonte: elaborazione su questionari ABI 31 dicembre 2018 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Tavola 8 – confronto distribuzione popolazione straniera e correntisti stranieri per aree territoriali - 2018



Fonte: elaborazione su dati ABI e ISTAT dicembre 2018

Il *Tavola 7* mostra l'andamento del numero di conti correnti intestati a cittadini stranieri per il segmento *consumer* con riferimento alle tre aree territoriali Nord, Centro e Sud Italia. Il grafico evidenzia un processo di bancarizzazione trainato dalle regioni del Nord Italia, dove i conti correnti sono cresciuti, fra il 2017 e il 2018 del 6%. Anche nei territori del Centro Italia il processo di inclusione finanziaria evolve positivamente, con una crescita del 12% (fra il 2017 e il 2018)

⁵⁵ Il dato, calcolato con inferenza sul numero di sportelli, include le carte con IBAN emesse dal sistema bancario e la carta PostePay Evolution emessa da BancoPosta.

⁵⁶ 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.

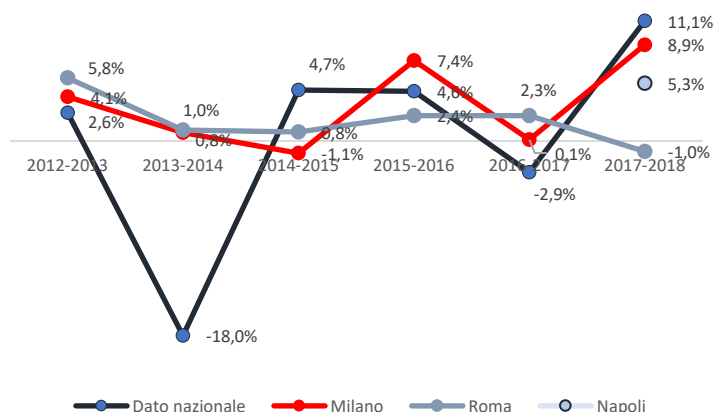
del numero dei conti correnti intestati a cittadini stranieri. Le regioni del Sud sembrano indicare un'inversione di tendenza, con un calo nel numero di intestatari di conti correnti del 7%, nell'ultimo anno. Un confronto basato sul numero di conti correnti per le diverse aree territoriali, al di là delle variazioni percentuali, deve necessariamente fare riferimento alla diversa distribuzione sul territorio dei cittadini stranieri. Confrontando i dati sulla popolazione residente con quelli relativi ai correntisti (*Tavola 8*) emergono tre evidenze significative:

- il Nord Italia, con quasi 1,9 milioni di c/c intestati a cittadini stranieri, vede una concentrazione di conti correnti superiore al peso della popolazione immigrata, indice di un'inclusione finanziaria diffusa e sviluppata
- il Centro Italia si caratterizza per un sostanziale equilibrio, con un numero complessivo di 620.000 c/c
- nelle Regioni del Sud Italia sembra emergere una componente della popolazione immigrata che non ha ancora un conto corrente, con una percentuale di c/c inferiore rispetto al peso della popolazione immigrata. Qui il numero di c/c intestati a cittadini delle 21 nazionalità raggiunge le 180.000 unità

Pur facendo riferimento esclusivamente al solo campione omogeneo di banche e BancoPosta preso in considerazione, è interessante notare come le due Città Metropolitane di Roma e Milano, insieme, pesino per il 21% sul totale clienti stranieri titolari di un conto corrente del campione (segmento consumer). Un dato che rispecchia la capacità attrattiva di queste due Città metropolitane anche per i cittadini stranieri e la loro conseguente rilevanza rispetto al fenomeno dell'inclusione economica e finanziaria. La rilevazione annuale, dal 2017 ha incluso anche la città di Napoli, al fine di ampliare la rilevazione coinvolgendo una Città metropolitana nel Sud della penisola.

Entrando nel dettaglio, i dati mostrano un andamento differenziato nella variazione del numero di conti correnti intestati a cittadini stranieri provenienti dalle 21 nazionalità, nelle tre aree metropolitane (*Tavola 9*). Nell'ultimo anno, a fronte di un incremento significativo, pur se inferiore al dato medio nazionale, per Milano e Napoli, l'area metropolitana di Roma rileva una piccola contrazione, la prima dal 2012. A Milano la crescita è abbastanza diffusa fra tutte le collettività, molte delle quali rilevano variazioni superiori al 10% (in modo particolare le nazionalità di origine asiatica, ma anche Egitto,

Tavola 9 – Variazione percentuale c/c intestati a cittadini stranieri città metropolitane Milano – Roma – Napoli vs dato nazionale



Fonte: elaborazione su questionari ABI 31 dicembre 2018 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Ghana, Ucraina, Albania e Moldavia). Diminuiscono due collettività: Senegal e Nigeria. Per Roma la crescita è concentrata nelle due collettività più dinamiche: Bangladesh e Pakistan, mentre la riduzione maggiore riguarda Marocco, Senegal e Sri Lanka. Per Napoli si segnala una crescita diffusa, con tassi superiori al 10% per Cina, India, Bangladesh e Pakistan, a cui si aggiungono Serbia e Marocco. Unica variazione negativa significativa la Nigeria (-2%).

Sotto il profilo di genere Roma è la città con la più alta incidenza di c/c intestati a donne immigrate (51%, in crescita rispetto al 2017), seguita da Napoli (50%, in diminuzione rispetto all'anno precedente) e da Milano dove l'incidenza

raggiunge il 46%, sostanzialmente stabile.

Napoli, come in generale il Sud Italia è caratterizzato da una bancarizzazione più recente, l'indicatore di stabilità del rapporto cliente-istituzione finanziaria (che rileva il numero di c/c presso la stessa istituzione con più di 5 anni di anzianità) è infatti pari al 32%, inferiore al dato nazionale (45%) e alle altre due aree metropolitane: Milano con il 47% e Roma con il 51%.

4.5 Utilizzo dei prodotti finanziari

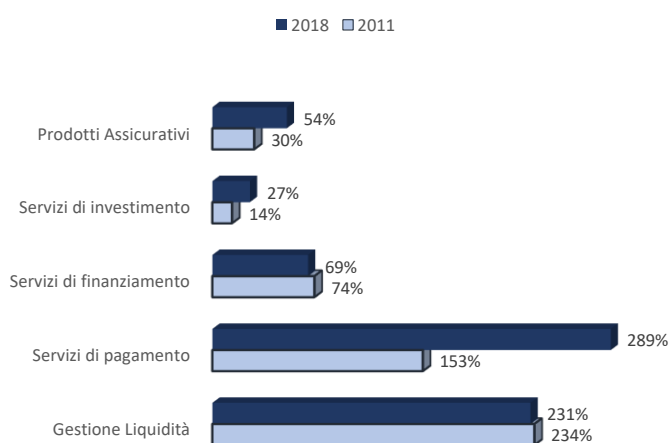
La costruzione di un indicatore che misuri il grado di utilizzo dei diversi prodotti e servizi assume particolare rilevanza nell'ottica di misurare l'inclusione finanziaria. L'accesso al conto corrente costituisce certamente il punto di ingresso privilegiato, ma lo sviluppo del rapporto banca-cliente 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 inclusione e al proprio profilo finanziario, oltre che dal loro grado di utilizzo. L'evoluzione del cliente, sia in termini di profilo finanziario e sia in termini di redditività e possibilità di segmentazione per l'operatore finanziario, passa attraverso l'utilizzo di prodotti sempre più evoluti nelle diverse componenti del risparmio, della protezione dal rischio, del credito e dei servizi di pagamento.

L'Osservatorio ha così costruito un indicatore basato sulla titolarità dei diversi prodotti e servizi finanziari. La sola titolarità non consente di misurare il diverso grado di utilizzo dei prodotti, come la frequenza di utilizzo, i valori o i flussi medi intermediati ecc.... ma rappresenta certamente una *proxy* dell'evoluzione verso percorsi e profili di inclusione finanziaria maggiormente evoluti e fornisce importanti indicazioni relative alle tre dinamiche fondamentali dell'inclusione finanziaria: risparmio-credito e investimenti.

I diversi prodotti e servizi rilevati sono stati riclassificati all'interno di cinque macrocategorie⁵⁷ che corrispondono ad altrettante funzioni distinte: gestione della liquidità, servizi di pagamento, servizi di finanziamento, servizi di investimento e prodotti assicurativi. Il valore della titolarità è quindi espresso in termini di rapporto sul numero di conti correnti intestati sempre alle 21 nazionalità, fornendo così un valore di incidenza relativa confrontabile nel tempo e rispetto ad altri segmenti di clientela da parte degli operatori. La *Tavola 10* fornisce un quadro di sintesi dell'evoluzione dell'indicatore fra il 2011 e il 2018.

Tavola 10 - Incidenza titolarità categorie prodotti bancari su c/c retail – confronto 2011-2018

Un primo dato che emerge rispetto alla fotografia scattata a dicembre 2018 riguarda la significatività che hanno assunto i servizi di gestione della liquidità e di pagamento. Ciascun correntista possiede infatti, in media, quasi tre strumenti di pagamento e oltre due strumenti di gestione della liquidità. Con riferimento ai soli libretti di deposito l'incidenza è quasi al 60%. Dati che confermano il ruolo centrale che hanno assunto in modo particolare gli strumenti di pagamento nella quotidianità e di una preferenza a strumenti legati alla gestione ordinaria della liquidità o forme di risparmio caratterizzate da immediata disponibilità, come è un conto corrente o un libretto di risparmio. Sempre con riferimento al 2018 emerge un ulteriore dato significativo, legato all'incidenza dei prodotti assicurativi e dei servizi di investimento. I primi caratterizzano oltre la metà dei correntisti, mentre nel caso dei prodotti di investimento la loro diffusione riguarda più di un quarto dei clienti appartenenti alle 21 nazionalità indagate.



Fonte: elaborazione su questionari ABI 31 dicembre 2018 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Un secondo ordine di considerazioni può essere fatto con riferimento all'andamento delle variabili nel tempo. L'omogeneità del campione e della metodologia di indagine consentono infatti un confronto su un orizzonte temporale che inizia ad essere significativo, compreso fra il 2011 e il 2018, evidenziando l'evoluzione dei profili e dei fenomeni.

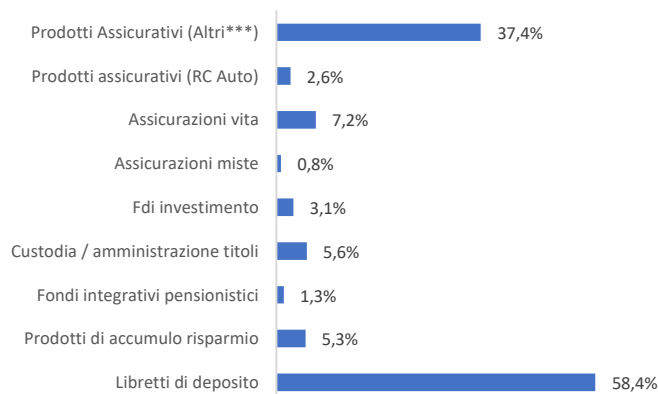
⁵⁷ Di seguito la composizione delle diverse categorie di prodotti adottata:

- 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, assicurazioni vita
- 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, escluse le assicurazioni vita e miste

Nell'arco temporale preso in considerazione cresce l'incidenza per tutte le categorie di prodotti finanziari, ad esclusione dei servizi di finanziamento, che fanno registrare una lieve flessione a livello aggregato, pur se all'interno di una dinamica comunque positiva così come evidenziato dall'analisi dedicata all'accesso al credito. La contrazione è infatti ascrivibile principalmente ad un ampliamento dell'offerta di prodotti creditizi da parte di una pluralità di operatori che hanno spostato la clientela dal settore bancario, con riferimento specifico al comparto del credito al consumo⁵⁸. Con riferimento ai prodotti di gestione della liquidità si evidenzia una sostanziale stabilità, con una lieve riduzione dell'incidenza che, affiancata all'incremento delle componenti assicurative e di investimento, sembra indicare uno spostamento verso prodotti di allocazione del risparmio maggiormente orientati al medio-lungo periodo. Più in generale, la crescita delle altre macrocategorie sembra confermare il profilo di una clientela che si muove verso un rapporto con le istituzioni finanziarie più maturo, con il ricorso a prodotti e servizi più avanzati.

Tornando al confronto 2011-2018, esso evidenzia come il processo di inclusione finanziaria dei cittadini stranieri sia trainato dalla componente dei servizi di pagamento, che ha subito l'incremento maggiore, con valori di incidenza quasi doppi rispetto al 2011. All'interno del più generico segmento di clientela straniera sembra però emergere una componente che fa ricorso crescente a prodotti e servizi sia sul versante degli investimenti e sia su quello della protezione dai rischi. La componente assicurativa rileva un incremento nell'incidenza di 24 punti percentuali, con una crescita nel numero dei titolari del 126%, mentre quella legata ai prodotti e servizi di investimento vede un incremento nell'incidenza di 13 punti percentuali e in termini assoluti del 155% (come numero di prodotti intestati a correntisti delle 21 nazionalità).

Tavola 11 – Incidenza prodotti area investimento e assicurazione – 2018



Fonte: analisi questionari ABI 31 dicembre 2018

La *Tavola 11* fornisce un dettaglio dell'incidenza delle diverse tipologie di servizi e prodotti ricompresi nelle due aree della gestione del risparmio-investimento e nella protezione del rischio, riferite al 31 dicembre 2018. Per completezza, trattandosi di uno strumento che risponde tipicamente ad esigenze di accumulazione del risparmio, sono stati aggiunti i libretti di risparmio, che appartengono alla categoria del cash management, ma che consentono di completare il quadro riferito al processo di allocazione del risparmio su orizzonti temporali e livelli di rischio-rendimento diversi. A fronte di una preferenza alla liquidità, evidenziata dall'incidenza dei libretti di risparmio, che si confermano lo strumento di accumulo e conservazione del risparmio privilegiato da questo

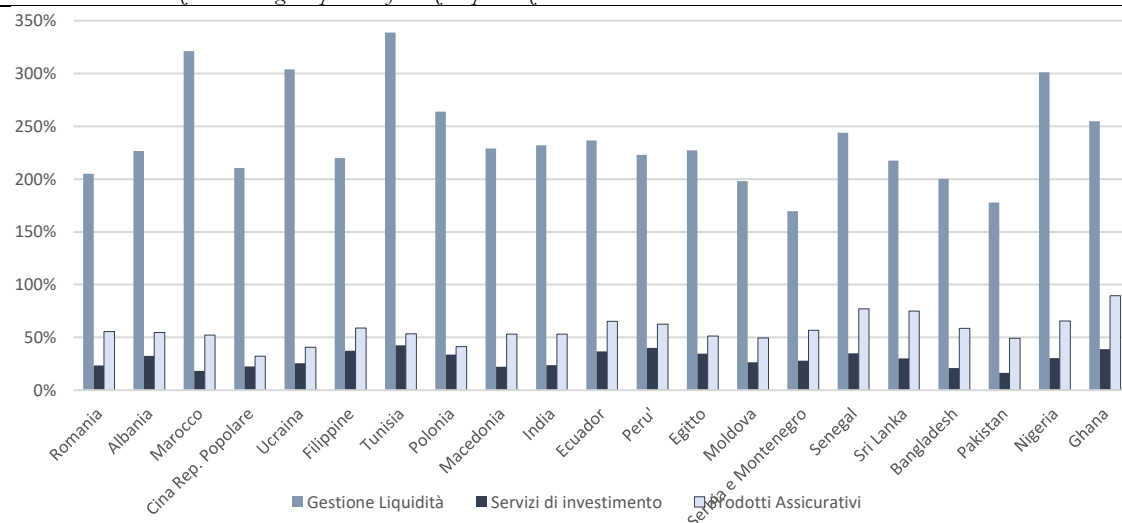
segmento di popolazione, emergono valori significativi con riferimento ad una gamma ampia di strumenti di investimento finanziario di diversa natura. Allo stesso modo appare significativa l'incidenza dei prodotti assicurativi diversi dall'RC auto e moto⁵⁹ che caratterizza oltre un terzo dei correntisti, a fronte di un'incidenza pari al 14% nel 2011. Una domanda di protezione dai rischi che è coerente con un profilo finanziariamente più evoluto e di un segmento di popolazione che, avendo raggiunto un livello adeguato di stabilità, chiede una protezione rispetto agli obiettivi raggiunti.

Disaggregando il dato per singola nazionalità (*Tavola 12*), si ottiene una fotografia di maggiore dettaglio che evidenzia un'elevata variabilità dei comportamenti, ma anche alcune caratterizzazioni importanti, utili nel contribuire a tracciare alcune linee evolutive del profilo finanziario, che, intrecciate con quelle più generali dei processi migratori e di inclusione, possono consentire di individuare strategie più efficaci e diversificate, costruite sui bisogni delle singole collettività.

⁵⁸ Si veda a questo proposito l'analisi dedicata al credito al consumo realizzata in collaborazione con Assofin e contenuta nel paragrafo dedicato.

⁵⁹ La bassa incidenza di questa tipologia di prodotti, obbligatori per legge, è legata alla specifica configurazione di questo segmento specifico del mercato assicurativo che da un lato vede una pluralità di operatori con una forte competizione e dall'altro, da parte delle banche, il ricorso ad una esternalizzazione di questo servizio attraverso operatori esterni che quindi non vengono contabilizzati come prodotti interni.

Tavola 12 – Incidenza macrocategoria prodotti finanziari per nazionalità - 2018

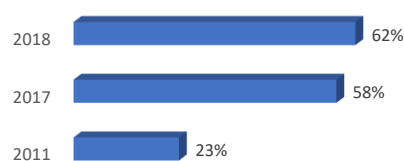


Fonte: analisi questionari ABI 31 dicembre 2018

Con riferimento al processo sopra descritto appare interessante notare come alcune collettività si caratterizzino per valori di incidenza superiori alla media con riferimento ad entrambe le categorie di prodotti (assicurativi e di investimento). È il caso delle due nazionalità sudamericane (Ecuador e Perù), ma anche del Senegal e del Ghana. Con riferimento ai soli prodotti assicurativi si segnala lo Sri Lanka, mentre per la componente di investimento la Tunisia (che ha i valori di incidenza più alti per questa componente, con il 43%), l'Albania, la Polonia, le Filippine e l'Egitto hanno valori superiori al dato medio.

Un'ultima considerazione può essere fatta rispetto all'evoluzione dei servizi di *internet banking* (Tavola 13) che in pochi anni triplicano il loro valore (in termini di numerosità dei servizi sottoscritti), raggiungendo il 62% dei correntisti. Un dato importante, che evidenzia una sempre maggiore familiarità con questi strumenti e una preferenza verso formule di accesso ai servizi e ai prodotti finanziari che consentano flessibilità e piena accessibilità. L'evoluzione dell'*internet banking* non deve però essere interpretato come una totale dematerializzazione del rapporto con la banca che, nel caso della clientela immigrata appare ancora rilevante e crescente, proporzionalmente alla complessità del prodotto e man mano che ci si sposta dal settore dei pagamenti verso aree di gestione più complessa come il credito e il risparmio.

Tavola 13 - Incidenza servizi di internet banking – 2011-2018



Fonte: elaborazione su questionari ABI 31 dicembre 2018 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Nell'indagine 2018 rivolta alle banche sono stati inseriti due ulteriori indicatori, riferiti all'uso di strumenti digitali da parte delle 21 nazionalità rilevate, al fine di approfondire una componente di innovazione importante, anche in ottica di una sempre migliore inclusione finanziaria⁶⁰: il numero di accessi totali al servizio di mobile banking in un anno e il numero di transazioni effettuate attraverso piattaforme *pier-to-pier*. Entrambi gli indicatori provano a fornire dei parametri di misurazione del livello di utilizzo di questi strumenti. Il primo rileva il numero complessivo di accessi al servizio di mobile banking nell'arco dell'anno, che in media si colloca a poco più di 5 accessi al mese, ma con un'elevata variabilità fra le diverse collettività (Tavola 14). Per il Senegal, ad esempio, il numero

⁶⁰ Un ulteriore approfondimento del possibile ruolo del digitale nell'inclusione finanziaria è contenuto nel capitolo "Finanza Digitale e Inclusione Finanziaria".

di accessi medi mensili raggiunge quasi gli 8 accessi. Il secondo indicatore riguarda invece l'utilizzo delle piattaforme di pagamento *pier-to-pier* che per le 21 nazionalità raggiunge il valore di 19 transazioni annue.

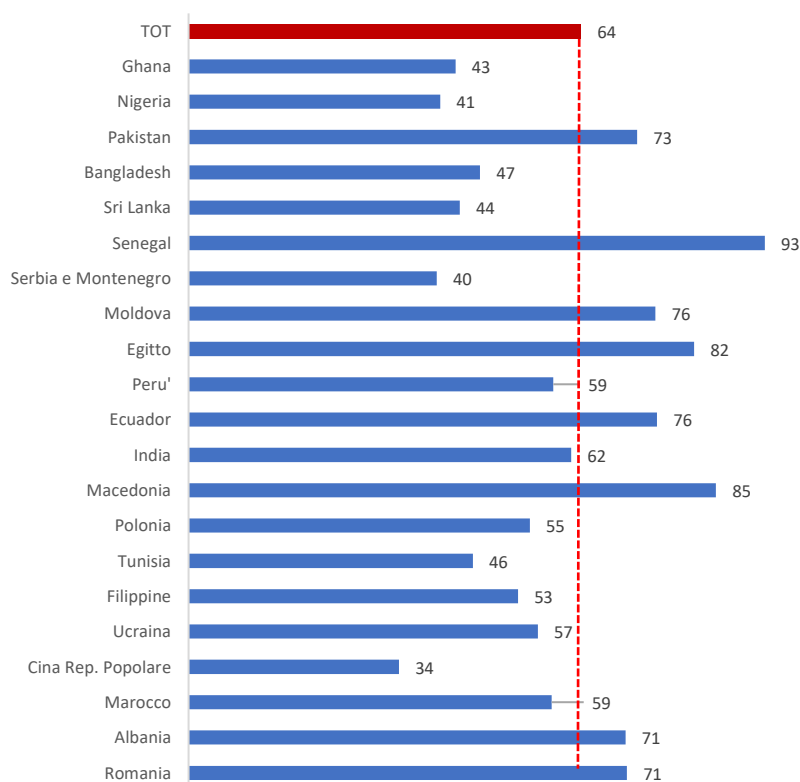
Entrambi gli indicatori non sembrano evidenziare un utilizzo particolarmente diffuso di questi due strumenti digitali. Data la rapidità di diffusione di questi strumenti, sarà la valutazione dell'andamento in un orizzonte temporale congruo e aggiornato all'attualità, reso possibile dalle prossime rilevazioni, a fornire un quadro più preciso e articolato.

In sintesi, il quadro complessivo che i dati ci forniscono, fa emergere 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, a cui a sua volta corrisponde un graduale processo di accumulazione del risparmio e costruzione di un proprio patrimonio (*asset building*) che chiede strumenti di gestione e protezione adeguati. Contestualmente emerge una capacità da parte delle istituzioni finanziarie italiane nel rispondere a questi bisogni con processi di *up-selling* e *cross-selling*.

I clienti stranieri, o i “nuovi italiani”, sembrano quindi configurare percorsi di inclusione finanziaria diversificati, in continua evoluzione,

con una certa fluidità dei contorni, che aprono opportunità (e necessità) di segmentazione ulteriori e più complesse, rispetto alla più generica segmentazione che distingue fra clienti stranieri e non. Un'evoluzione che richiede un interlocutore finanziario attento e capace di cogliere i passi compiuti nel processo di inclusione ed i relativi bisogni associati che, se da un lato tendono ad assimilarsi a quelli di una clientela indistinta, dall'altro mantengono proprie peculiarità e fragilità che non vanno trascurate. Aspetti che vanno fatti interagire con i diversi contesti territoriali e le loro variabili rilevanti sotto il profilo socioeconomico, ma anche di storia ed esperienza migratoria. Oltre ad una maggiore attenzione alla componente del risparmio (nella duplice componente di accumulazione e protezione), un'altra sfida che attende operatori e istituzioni in tema di inclusione finanziaria riguarda quindi un'adeguata segmentazione dei profili.

Tavola 14 – Numero accessi totali servizio di mobile banking per c/c nel 2018



Fonte: analisi questionari ABI 31 dicembre 2018

4.6 L'accesso al credito

Nell'evoluzione del profilo finanziario di un individuo, l'accesso al credito, nelle sue diverse forme, costituisce una componente fondamentale. La possibilità di accedere a risorse finanziarie esterne risponde ad una pluralità di esigenze e obiettivi che hanno un impatto diretto sulle potenzialità e le opportunità di una persona: dall'accesso ad un'abitazione di proprietà o alla formazione, alla possibilità di acquistare beni di consumo di una certa consistenza (come un'automobile), alla possibilità di far fronte a situazioni di emergenza o temporanei squilibri di cassa, fino alla possibilità di realizzare investimenti produttivi.

Nel caso specifico di un cittadino straniero, l'evolversi del percorso di stabilizzazione nel nostro Paese richiede un volume di risorse significativo e crescente, per acquisire gli strumenti necessari per inserirsi nella società. Condizione che si sovrappone ad una situazione di partenza caratterizzata, nella maggior parte dei casi, dall'assenza di una storia creditizia e di un patrimonio personale o familiare consolidato, da reti parentali-amicali spesso altrettanto fragili sotto il profilo economico-finanziario e/o da una maggiore precarietà delle condizioni economiche, lavorative (redditi inferiori, l'incidenza di forme contrattuali meno stabili) e sociali in generale. Fattori che rendono maggiormente complessa, da parte dell'operatore finanziario, la valutazione del rischio associato alla richiesta di credito in assenza di strumenti adeguati, come ad esempio quelli espressamente previsti dalla normativa sul microcredito, che definisce i "servizi ausiliari" come costitutivi dello strumento creditizio.

L'inclusione finanziaria, l'anzianità e la stabilità del rapporto con l'operatore finanziario, indipendentemente dal ricorso al credito, dalla semplice gestione dei pagamenti, fino al ricorso a forme di risparmio o investimento anche modeste, sono fattori che, nel tempo, contribuiscono a costruire un patrimonio di informazioni (c.d. "storia creditizia") che riducono l'asimmetria informativa fra operatore finanziario e cliente, più complessa nel caso della clientela straniera. Naturalmente sull'accesso al credito agiscono anche una pluralità di fattori legati al contesto: l'ambito normativo, in particolar modo l'introduzione delle disposizioni previste dalle cosiddette "norme Basilea", l'andamento dei fondamentali dell'economia e dei tassi di interesse, i comportamenti dei consumatori e il loro modificarsi nel tempo, su cui influiscono anche fattori culturali. Non è quindi possibile individuare un percorso univoco che metta in relazione il processo di inclusione finanziaria e l'accesso al credito, ma appare importante evidenziarne l'evoluzione, cercando di comprenderne le principali dinamiche sottostanti correlate al più ampio processo di inclusione finanziaria.

Per questo, nell'ambito dell'indagine rivolta alle banche e a BancoPosta l'accesso al credito costituisce un ambito di rilevazione significativo che permette di costruire un set di indicatori sintetici che descrive un quadro ampio e complesso. L'indagine condotta in collaborazione con Assofin, che riguarda il segmento specifico relativo al credito al consumo, aggiunge un'altra componente rilevante, che completa e arricchisce il quadro.

Con riferimento ai dati raccolti presso le banche e BancoPosta, relativi alle 21 nazionalità oggetto della rilevazione è possibile costruire quattro indicatori maggiormente significativi relativi all'accesso al credito:

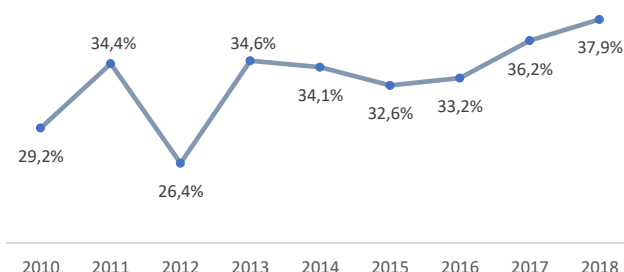
- l'incidenza del credito (indipendentemente dalle diverse forme tecniche rilevate), calcolato come rapporto fra il numero di crediti in essere e il numero di conti correnti intestati a cittadini delle 21 nazionalità rilevate. Indica il numero di titolari di conto corrente che possiedono un credito presso lo stesso istituto al momento della rilevazione
- la variazione annua percentuale del numero di crediti complessivi in essere intestati a cittadini stranieri
- la variazione annua percentuale dello stock di operazioni creditizie in essere per la forma tecnica del credito per acquisto di abitazioni
- l'andamento della qualità del credito, misurato attraverso lo scostamento degli indicatori di solvibilità (crediti in bonis e sofferenze) delle 21 nazionalità aggregate rispetto alla clientela complessiva degli operatori bancari.

Grazie alla disponibilità di dati riferiti ad un sotto campione significativo⁶¹ e stabile nel tempo, l'analisi può contare su una serie storica omogenea, dal 2010 al 2018, che consente di evidenziare l'andamento delle diverse variabili rilevate e tracciare alcune traiettorie del fenomeno.

⁶¹ Il sotto campione omogeneo è costituito da un gruppo di banche che, al 31 dicembre 2018, rappresentavano il 60% del totale attivo e il 46% del totale sportelli del settore bancario a cui si aggiungono i dati relativi a BancoPosta.

Il primo indicatore riguarda l'incidenza dei crediti complessivamente in essere sul totale dei conti correnti intestati a cittadini delle 21 nazionalità rilevate. L'indicatore non distingue fra le forme tecniche rilevate che ricomprendono sia forme a lungo termine (i mutui) e sia forme a breve, come i prestiti personali, gli scoperti di c/c e altre forme tecniche. La *Tavola 15* mostra l'andamento di questo indicatore nel tempo. I valori di incidenza evidenziano, fra il 2010 e il 2018, un effettivo miglioramento nelle condizioni di accesso al credito da parte di cittadini stranieri. Un trend crescente (con l'eccezione del 2012, conseguenza della crisi economica successiva al 2009), che porta l'incidenza dei crediti al 38% nel 2018. Poco più di un correntista su tre ha in essere un credito con una banca o BancoPosta. Scomponendo il dato per le diverse forme tecniche rilevate, la componente a lungo termine (i mutui) pesano per il 34%, di poco inferiore al 2010, quando la percentuale era al 37%. All'interno della componente a breve, negli ultimi due anni si rileva una crescita significativa delle forme tecniche più flessibili: prestiti personali, scoperti di c/c, che sono cresciuti, in termini assoluti del 55%.

Tavola 15 – Incidenza crediti su numero conti correnti – campione omogeneo -2010-2018



Fonte: elaborazione su questionari ABI 31 dicembre 2018 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Tavola 16 – Incidenza crediti su numero c/c – dettaglio principali forme tecniche 2018

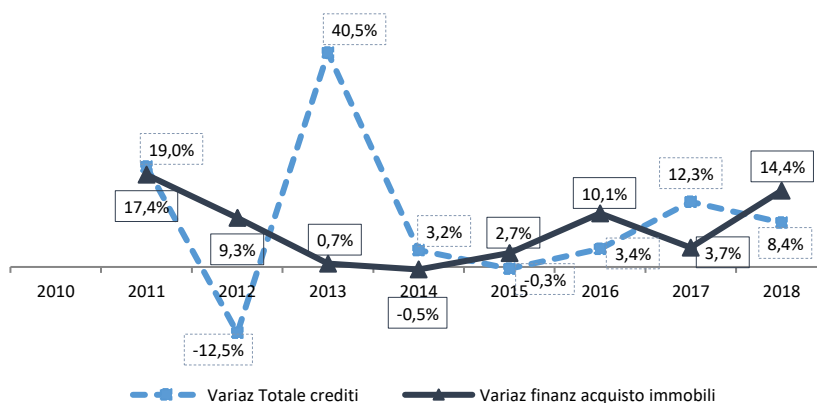
Forma tecnica	Incidenza % su c/c
Mutui	13%
Prestiti personali	12%
Altri prestiti ⁶²	10%

Fonte: analisi questionari ABI 31 dicembre 2018

La *Tavola 16* sintetizza l'incidenza sul numero di c/c per le tre principali forme tecniche, poco meno di uno straniero su 4 ha ottenuto un finanziamento a breve presso una banca o BancoPosta. La lettura dell'evoluzione della componente a breve del credito verso famiglie e consumatori delle 21 nazionalità va integrata con quella relativa al credito al consumo che verrà descritta nel paragrafo successivo, per avere un quadro più completo.

La *Tavola 17* descrive l'andamento dei due successivi indicatori, legati alla variazione percentuale su base annua dei crediti nel loro complesso e dei mutui (finanziamento per acquisto immobili). La crisi economica conseguente a quella finanziaria del 2009 ha mostrato il suo

Tavola 17 – Variazione percentuale annua crediti totali e mutui – 2010-2018



Fonte: elaborazione su questionari ABI 31 dicembre 2018 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

⁶² La categoria "Altri Prestiti" comprende: i prestiti personali, gli scoperti di conto corrente, la cessione del quinto e il credito revolving.

⁶³ Metti riferimento a Ministero Lavoro

rimbalzo, quello del 2013, che si è ridimensionato negli anni successivi, pur se all'interno di un trend positivo, con tassi di variazione prossimi al 10% negli ultimi due anni.

Particolarmente significativo appare l'andamento della variazione percentuale dello stock di crediti per l'acquisto di un'abitazione intestati a correntisti stranieri. La curva segue un percorso coerente con il quadro relativo all'indicatore del credito nel suo complesso, ma con tre caratterizzazioni importanti. Presenta un andamento meno spigoloso, senza picchi particolarmente significativi e, in secondo luogo non assume mai, per tutto il periodo della rilevazione, un valore negativo (ad esclusione di una contrazione molto marginale, -0,5%, fra il 2013 e il 2014). Il prestito per l'acquisto di un'abitazione in Italia ha continuato quindi a diffondersi in questi anni. La crisi ha avuto un effetto in termini di compressione dei tassi di crescita, ma non ha escluso la popolazione straniera dal desiderio e dalla possibilità di acquistare un'abitazione nel nostro paese. Una dinamica che possiede due risvolti significativi: da un lato segnala che la relazione banca-cliente straniero 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 costante e crescente da parte dei cittadini stranieri di stabilizzazione nel nostro paese, tipicamente associabile all'acquisto di un'abitazione e ad un investimento di lungo periodo, a cui corrisponde una capacità di assumere un impegno finanziario a lungo termine.

La terza caratterizzazione che emerge dall'andamento delle due curve riguarda la loro asimmetria: ad esclusione del 2012, in cui entrambe le curve hanno un andamento discendente (pur restando i mutui con tassi di crescita positivi), a fasi di rilassamento della curva dei mutui, corrispondono espansioni di quella dei crediti complessivi, come se ad un minore ricorso alla componente a lungo termine corrispondesse una maggiore richiesta di forme a breve. Un andamento che sembrerebbe indicare un fabbisogno di credito costante e crescente che, di volta in volta, viene allocato fra diversi orizzonti temporali in base a opportunità, bisogni e disponibilità dal lato dell'offerta.

In termini di incidenza (cioè rapportati al numero di conti correnti), il mutuo rileva un valore più alto rispetto alle altre forme tecniche (*Tavola 16*): il 13% dei correntisti stranieri sono titolari di un mutuo presso una banca o BancoPosta, con una crescita di 2 punti percentuali fra il 2010 e il 2018. Nel confronto va tenuto in conto l'effetto della duration media più elevata del mutuo, che porta con sé un effetto di accumulo rispetto a posizioni anche meno recenti. Al netto di questo effetto, guardando ai trend su base pluriennale, trova comunque conferma una crescente diffusione di questo strumento fra la popolazione immigrata.

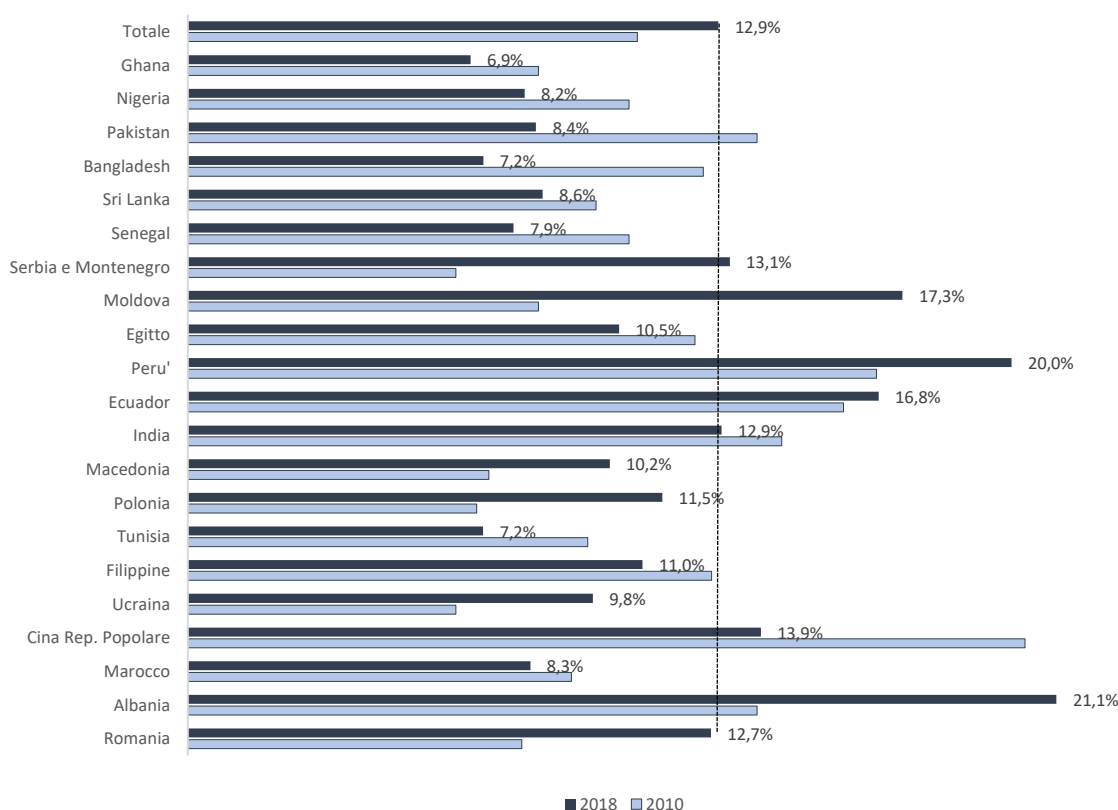
Dettagliando l'indicatore per ciascuna delle 21 nazionalità indagate è possibile fornire un quadro del diverso grado di penetrazione dei mutui fra i correntisti e la loro evoluzione nel periodo di osservazione – serie storica - (*Tavola 18*), consentendo ulteriori riflessioni ed evidenziando un'elevata variabilità dei valori. Alcune collettività si caratterizzano per un'incidenza dei mutui ben al di sopra del dato medio: Albania (21%), Perù (20%), Moldova ed Ecuador (17%), Cina (14%) e Serbia & Montenegro (16%). Un secondo gruppo di collettività evidenzia all'opposto valori di incidenza molto inferiori alla media: Tunisia, Ghana, Bangladesh e Senegal hanno valori intorno al 7%. Se per il Bangladesh la più recente migrazione, le tipologie di impiego nel mercato del lavoro, possono contribuire a spiegare il minor ricorso a questa tipologia di finanziamenti, nel caso delle tre collettività di origine africana il dato andrebbe ulteriormente approfondito e fatto interagire con altre variabili legate al processo di integrazione nel nostro paese.

Altre informazioni possono essere raccolte dall'analisi dell'andamento dell'incidenza fra il 2010 e il 2018. I dati mostrano una crescita diffusa di questo strumento all'interno dei correntisti provenienti in modo particolare dal continente europeo, mentre arretra l'incidenza con riferimento alle comunità di origine asiatica: la Cina perde 6 punti percentuali (nel 2010 era la collettività con l'incidenza maggiore), seguita da Pakistan e Bangladesh (che retrocedono di 5 punti percentuali). Le comunità asiatiche, Cina inclusa, sono anche quelle che in questi anni hanno visto aumentare maggiormente il numero dei conti correnti, andando rapidamente ad aumentare il denominatore dell'indice, mentre il mutuo è tipicamente un prodotto che richiede la costruzione di un rapporto di conoscenza e fiducia reciproca, al di là della propensione e dei comportamenti dei singoli rispetto alla proprietà di un'abitazione e alla disponibilità di una fonte di reddito stabile.

Focalizzando l'analisi sugli ultimi due anni, i dati mostrano una crescita in valore assoluto del numero di mutui concessi alle 21 collettività del 14% fra il 2017 e il 2018. Le nazionalità che hanno rilevato i tassi di crescita maggiori sono la Moldova (+27%), l'Ucraina (+21%), la Macedonia (+19%), Pakistan, Albania e Romania (+18%). Solo due collettività rilevano una variazione negativa: la Nigeria (-9%) e il Ghana (-6%). In termini di incidenza, anche nel confronto su base

annua, si conferma il quadro già evidenziato su base pluriennale: una crescita per le collettività di origine europea - con l'aggiunta del Perù - e una lieve contrazione per le aree asiatiche e africane.

Tavola 18 – Incidenza prestito per acquisti per immobili per collettività – Confronto 2010 – 2018



Fonte: analisi questionari ABI 31 dicembre 2018

Un ultimo indicatore riguarda la qualità dei crediti in essere, misurata attraverso una sezione del questionario somministrato alle banche che rileva il dato sia sulle posizioni *in bonis* e sia su quelle in sofferenza⁶⁴. L'indicatore rileva il dato in termini differenziali rispetto alla clientela media delle singole banche del campione, avendo così un benchmark di riferimento, per ciascuna delle macrocategorie di forme tecniche rilevate. Un indicatore con valore positivo riferito al tasso di insolvenza esprime una maggiore criticità della componente straniera, viceversa un valore positivo in termini di crediti in bonis sta ad indicare che la clientela straniera mostra una performance migliore di quella media della banca. Naturalmente i due indicatori sono fra loro speculari. Con riferimento al segmento consumatori e nello specifico all'indicatore relativo ai crediti in bonis emergono alcune indicazioni rilevanti:

- mediamente la clientela immigrata presenta valori dell'indicatore negativi con riferimento a tutte e tre le categorie di crediti (mutui, credito al consumo e altri prestiti), quindi con performance inferiori alla clientela media. Uno scostamento che varia in funzione della forma tecnica sia come valore assoluto che come trend
- fra forme tecniche emergono differenziazioni importanti. Lo scarto è naturalmente maggiore per i mutui (7 punti) e di soli due punti per le forme di credito a breve
- con riferimento ai mutui, l'analisi della serie storica evidenzia un percorso di costante miglioramento dell'indicatore a partire dal 2013, anno in cui lo scarto era di 12 punti
- con riferimento alle forme tecniche a breve, fino al 2016, l'indice era positivo (quindi con una performance migliore rispetto alla clientela media). Solo negli ultimi due anni l'indice ha invertito la tendenza. Questo dato

⁶⁴ Definite secondo le indicazioni di Banca d'Italia. Disciplina sulla Trasparenza. Luglio 2009

può essere parzialmente spiegato dalla crescita, già evidenziata in precedenza, che hanno avuto, in particolare, i prestiti personali in questi ultimi anni presso la clientela straniera. Un effetto quindi congiunturale, legato all'evoluzione rapida del mercato. Allo stesso modo appare opportuno monitorare il fenomeno al fine di evitare il verificarsi di comportamenti non adeguati da parte dei consumatori che possono portare a forme di sovraindebitamento.

Il dettaglio per singola nazionalità restituisce un quadro caratterizzato da un'elevata variabilità, con 10 nazionalità che si collocano ben al di sotto della media e in 4 casi con valori negativi (quindi una performance migliore rispetto al dato della clientela complessiva). Significativo il dato relativo al confronto dell'indicatore su base annua che vede un generale miglioramento per la quasi totalità delle collettività. Al di fuori di questi elementi di trend, il dettaglio per singola nazionalità, con riferimento all'indicatore della qualità del credito, non fornisce ulteriori indicazioni significative. La domanda di credito e il processo di valutazione del merito di credito, si basano su variabili connesse al singolo caso specifico che non possono essere direttamente o automaticamente riconducibili alla nazionalità dell'individuo, ma in primis alla capacità reddituale e alla valutazione del rischio del singolo.

4.6.1 Il credito al consumo

Il più ampio settore dell'industria del credito alle famiglie⁶⁵, o del credito al dettaglio incorpora tre macrocategorie di forme tecniche distinte⁶⁶: i mutui per acquisto di abitazioni, il credito al consumo e i cosiddetti "altri crediti" che ricomprendono altre forme tecniche di finanziamento destinate alle famiglie (come gli scoperti di conto corrente).

Il credito al consumo assume una valenza particolare in relazione ai temi dell'inclusione economica 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, nella riduzione della vulnerabilità economica e sociale (all'interno di un suo corretto utilizzo) e nello sviluppo di una progettualità futura attraverso la disponibilità temporanea di fondi ad integrazione del proprio livello di disponibilità finanziarie, ad esempio per l'avvio di piccole attività economiche.

Il credito al consumo, nel suo complesso, ricomprende un insieme di forme tecniche distinte:

- prestiti personali: 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, sono emessi a tasso fisso, con rimborso rateale e rientrano nella categoria dei prodotti di "credito al consumo", se il finanziamento è compreso fra i 200 ed i 75.000 euro
- prestiti finalizzati: si ottengono direttamente presso i punti vendita e sono strettamente legati all'acquisto di un bene. Il prestito, corrispondente al prezzo del bene acquistato, viene erogato dalla società finanziaria presso il rivenditore, contestualmente all'acquisto del bene stesso. Il beneficiario rimborsa l'ente finanziatore attraverso rate mensili. 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 dai precedenti
- carte opzione /rateali: sono carte di credito che consentono di essere utilizzate sia come carte a saldo (con rimborso in un'unica soluzione) e sia come carte rateali (opzione che può essere attivata o al momento dell'emissione della carta o per singola operazione).
- cessione del quinto dello stipendio/pensione: un prestito, sottoforma di anticipazione fornita dall'operatore finanziario, che può essere ottenuto dai lavoratori dipendenti, pubblici e privati, sia a tempo indeterminato che

⁶⁵ "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 cinque addetti; unità produttrici di servizi ausiliari dell'intermediazione finanziaria senza addetti dipendenti)". Fonte: Banca d'Italia.

⁶⁶ Fonte Banca d'Italia, Indagine sul credito bancario.

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 e a fasi diverse del processo di integrazione da parte dei cittadini stranieri.

Il credito al consumo, inoltre, a seconda della tipologia di operatore e di canale distributivo, può caratterizzarsi per un'elevata standardizzazione dei processi e quindi di rapida fruibilità, facilitandone l'accesso. Per queste caratteristiche di accessibilità, flessibilità e finalizzazione esso rappresenta un primo livello di ingresso al credito che ben si presta a rispondere alle molteplici esigenze legate al processo di integrazione: dalle prime fasi, ai bisogni legati al suo progredire, al bisogno di far fronte alla maggiore fragilità che lo straniero porta con sé in situazioni di emergenza ordinarie o straordinarie. I dati illustrati in questo paragrafo confermano il ruolo che il credito al consumo sta avendo nel processo di inclusione economico e finanziaria dei cittadini stranieri nel nostro paese, legato in modo particolare, come vedremo, ai bisogni legati alla quotidianità.

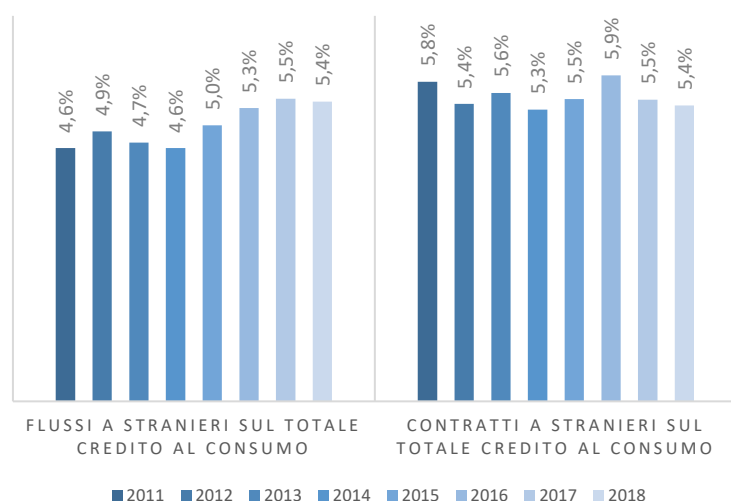
Grazie alla collaborazione pluriennale fra l'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti e Assofin (Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare, che riunisce i principali operatori, bancari e finanziari, del credito alle famiglie) è possibile avere accesso ad una base dati costruita attraverso una rilevazione su base annuale, con la somministrazione alle associate di 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”⁶⁷.

Nel 2018 le Associate Assofin hanno erogato 3 miliardi di euro di credito al consumo a cittadini stranieri⁶⁸ residenti in Italia per oltre 9 milioni di operazioni. In termini relativi la componente straniera incide per il 5,4% sul comparto del credito al consumo con riferimento sia al valore dei flussi erogati che al numero delle operazioni, una percentuale

sostanzialmente stabile dal 2011 in termini di numerosità delle operazioni e in crescita di quasi un punto percentuale con riferimento ai flussi: nel 2011 la componente straniera pesava infatti per il 4,6% (Tavola 19).

Con riferimento all'andamento dei flussi erogati nel periodo 2011 – 2018, la distinzione della componente stranieri sul totale del mercato del credito al consumo (Tavola 20), rappresentata attraverso i tassi di variazione su base annuale, consente di evidenziare due aspetti rilevanti. Da un lato le due curve evidenziano l'impatto della crisi economico-finanziaria del 2009 sul comparto del credito al consumo, che mostra tassi negativi fino al 2014, per poi riprendersi, con tassi di crescita significativi fino al 2018.

Tavola 19 - Incidenza credito al consumo a stranieri residenti in Italia



Nota: il numero di contratti non comprende le transazioni effettuate con le carte opzione/rateali.

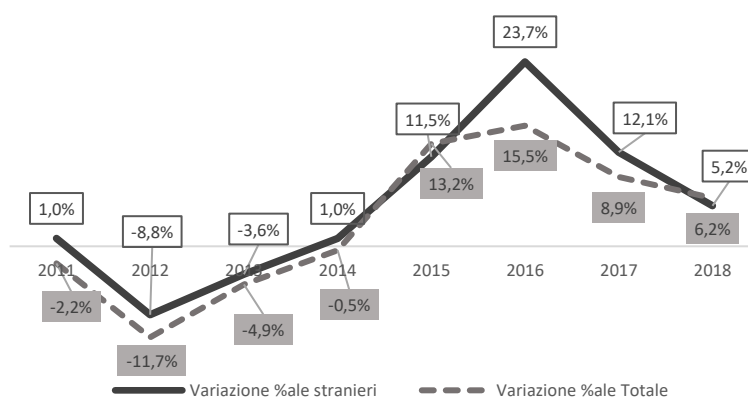
Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Assofin

⁶⁷ Per la rappresentatività del campione si veda la Nota Metodologica.

⁶⁸ Con il termine cittadini stranieri si fa riferimento alla totalità dei cittadini residenti non italiani.

Un secondo elemento che emerge dall'analisi riguarda l'andamento della curva con riferimento alla componente straniera, che si colloca stabilmente al di sopra di quella relativa al mercato nel suo complesso, ad esclusione di due anni, il 2015 e il 2018, con performance di poco inferiori. Il dato sembra indicare una maggiore resilienza del comparto stranieri nei periodi di crisi e una maggiore reattività nelle fasi di espansione del mercato, a conferma del ruolo propulsivo che il credito al consumo ha per questa componente della popolazione. Il 2016 rappresenta il punto di massimo scarto positivo, con un differenziale di crescita per la componente stranieri di oltre 8 punti percentuali. Il 2018 segna una lieve inversione di tendenza, con un tasso di crescita per la componente straniera di un punto percentuale inferiore, andamento che andrà verificato negli anni successivi e in particolar modo nel periodo post-pandemia.

Tavola 20 - Evoluzione flussi erogati credito al consumo – variazione percentuale



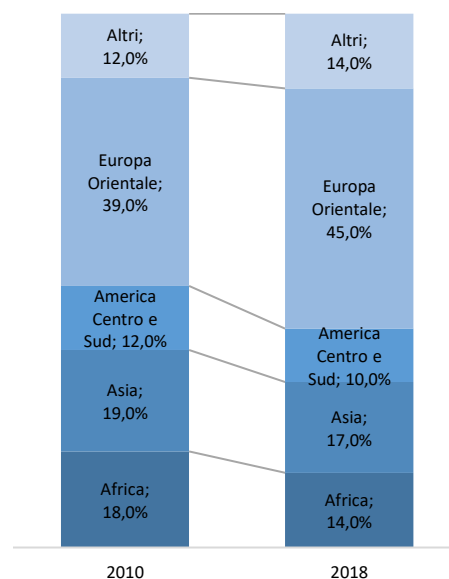
Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Assofin

Dettagliando l'analisi sulla base delle macroregioni di provenienza dei cittadini stranieri, con riferimento ai flussi erogati nel periodo 2010-2018 (Tavola 21) il dato più evidente riguarda l'incremento del peso della componente legata all'Europa Orientale (che rappresenta il 45% del mercato per il segmento stranieri, rispetto al 39% del 2010). Un dato che rispecchia la crescita di questa componente della popolazione nel nostro paese che, nel 2018 pesa per il 47% sul totale dei cittadini stranieri.

Il maggior peso delle collettività provenienti dall'Europa centro-orientale si ripercuote in maniera proporzionale sulle altre aree geografiche, con una caratterizzazione legata al continente africano che vede ridursi la sua quota di 4 punti percentuali, scendendo al 14%. Il dato appare significativo se rapportato al peso che la componente africana ha sulla popolazione straniera in Italia, pari al 21%, evidenziando un suo sottodimensionamento che trova conferma in un quadro di una sua minore inclusione finanziaria evidenziata dagli altri indicatori descritti nel presente rapporto.

Un ulteriore elemento che emerge dall'analisi delle serie storiche riguarda l'andamento degli importi medi dei flussi erogati (Tavola 22). Fra il 2011 e il 2018 si assiste ad una graduale e significativa riduzione degli importi medi del credito al consumo erogato ai cittadini stranieri pari a quasi il 60%. Un andamento dovuto ad una molteplicità di fattori, fra cui pesano le modifiche intervenute nei comportamenti di acquisto delle famiglie a seguito della crisi economica e la maggiore familiarità di questa componente della clientela con il credito al consumo e in particolare con alcuni prodotti tecnici, come le carte opzione/rateali che veicolano naturalmente operazioni di importo medio più contenuto. Il dettaglio degli importi medi erogati per macroarea geografica di provenienza evidenzia come la contrazione sia generalizzata e come sia più elevata per Asia e l'America Centro-Sud.

Tavola 21 - Evoluzione flussi erogati credito al consumo – macroaree geografiche di provenienza titolari



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

Tavola 22 – Importi medi erogati – dettaglio per macroaree di provenienza

	2011	2018
Africa	833 €	430 €
Asia	1.898 €	517 €
America Centro Sud	603 €	237 €
Europa orientale	1.131 €	561 €
Altri	366 €	131 €
Totale stranieri	811 €	338 €

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

Su base annua (2018 rispetto al 2017) si registra una riduzione dell'importo medio che passa dai 360€ medi del 2017 ai 338 del 2018, con una variazione importante per la categoria "altri Paesi" e più contenute e omogenee per le altre aree geografiche. Su base annua la riduzione minore si ha con riferimento al segmento America Centro-Sud, che passa dai 248€ ai 237€ del 2018.

Grazie alla disponibilità di una base dati pluriennale è quindi possibile tracciare un quadro di sintesi significativo, individuando trend più ampi che mostrano la capacità del settore di sostenere il segmento di popolazione straniera da un punto di vista dell'accesso al credito.

La collaborazione con Assofin ha consentito di ampliare l'analisi del segmento stranieri, concentrandola sulle 21 nazionalità oggetto dell'indagine dell'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria presso il sistema finanziario⁶⁹, che rappresentano l'87% dei cittadini stranieri e meglio descrivono il fenomeno, escludendo collettività che alterano il dato relativo all'inclusione finanziaria (si pensi a nazionalità come Stati Uniti, Francia, Spagna, UK ecc..) e non consentono di fornire un dettaglio circa il ruolo del credito al consumo nel processo di integrazione nel nostro Paese.

La *Tavola 23* consente di tracciare un quadro più dettagliato di questa componente specifica del mercato, un di cui che rappresenta il 70% del segmento stranieri in termini di valori erogati e il 47% in termini di numero di contratti. Un primo elemento di rilievo che emerge da questa prima fotografia dei dati, utile a comprendere il fenomeno nel suo complesso, riguarda l'importo medio erogato. Le 21 nazionalità selezionate mostrano infatti un valore medio erogato per singola operazione per il 47% superiore rispetto ai cittadini stranieri nel loro complesso. Fattore che può essere un indicatore rappresentativo dell'uso e del diverso ricorso che viene attribuito al credito al consumo nei diversi contesti e che troverà nell'analisi seguente ulteriori conferme e approfondimenti.

Tavola 23 – Dettaglio credito al consumo 21 nazionalità selezionate – confronto con segmento stranieri – anno 2018

	Cittadini stranieri	Di cui 21 nazionalità
Valore operazioni € x 000	3.048.544	2.105.074
Numero operazioni	9.030.969	4.236.436
Importo medio	338€	497€

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

Grazie all'elevata rappresentatività del campione e alla continuità della collaborazione con Assofin, è possibile fornire una fotografia nel tempo delle principali variabili del mercato relativo alle 21 nazionalità selezionate.

Un primo indicatore significativo può essere costruito rapportando la distribuzione dei flussi erogati per le diverse nazionalità, alla distribuzione della popolazione adulta appartenente alle stesse collettività (*Tavola 24*). Il rapporto fornisce un indicatore sintetico, benché approssimativo, del diverso grado di confidenza o ricorso al credito al consumo da parte delle singole collettività. In termini aggregati, per continente di origine (si veda il grafico), non emergono scarti significativi, indice di una diffusione ampia di questo strumento di accesso al credito. Con maggiore dettaglio si può evidenziare una maggiore incidenza nelle comunità dell'America del Sud e in modo maggiore dell'Europa centro-orientale. Al contrario, risulta sottodimensionato per le comunità asiatiche e in particolare quelle di origine africana. Il dettaglio per singole nazionalità conferma una penetrazione diffusa, con solo quattro collettività che si distinguono in modo più netto. Due per un sottoutilizzo: Cina e Marocco e due per una incidenza superiore al peso della popolazione adulta sul totale delle 21 nazionalità: le Filippine e la Romania. Quest'ultimo paese, da solo, rappresenta comunque un terzo del mercato in termini di flussi erogati. Rispetto al 2017 non si segnalano particolari scostamenti nella distribuzione dei flussi per singole nazionalità. Anche ampliando l'analisi al 2014, con un orizzonte temporale più ampio, si segnalano solo alcune variazioni più significative nel peso delle diverse collettività sul totale dei flussi erogati: una riduzione di 4 punti percentuali per le Filippine e un incremento di quasi 5 punti percentuali nel peso relativo della Romania.

Guardando alle 21 nazionalità considerate, grazie alla seppur breve serie storica disponibile, è possibile evidenziare un andamento sostanzialmente stabile del credito al consumo erogato a questo segmento di clientela. Se infatti confrontiamo il peso dei flussi di credito al consumo erogati a favore di questo settore della popolazione nel periodo 2014-2018 sul totale del credito al consumo nel suo complesso (*Tavola 25*), si delinea una sostanziale stabilità

⁶⁹ Le nazionalità prese in considerazione sono: Egitto, Ghana, Marocco, Nigeria, Senegal, Tunisia, Bangladesh, Cina, Filippine, India, Sri Lanka, Pakistan, Ecuador, Perù, Albania, Macedonia, Moldova, Polonia, Romania, Serbia & Montenegro, Ucraina.

dell'indicatore, segno che le 21 collettività indagate seguono un percorso sostanzialmente in linea con quello del mercato complessivo, con un incremento ben evidenziato fra il 2014 e il 2015. Solo nel 2018 il segmento delle 21 nazionalità sembra essere cresciuto in modo meno che proporzionale rispetto al mercato. Un dato che va letto all'interno di un quadro più ampio di cui questa analisi fornisce alcuni elementi.

Su base annua, la variazione dei flussi è positiva per tutte e 21 le nazionalità con alcuni incrementi più significativi: Pakistan (+24%), India (+16%) e Sri Lanka (+10%) che rispecchiano la crescita di queste collettività sul nostro territorio negli ultimi anni. Si aggiungono due comunità europee: Albania e Serbia e una africana, il Senegal, con variazioni superiori al 10%.

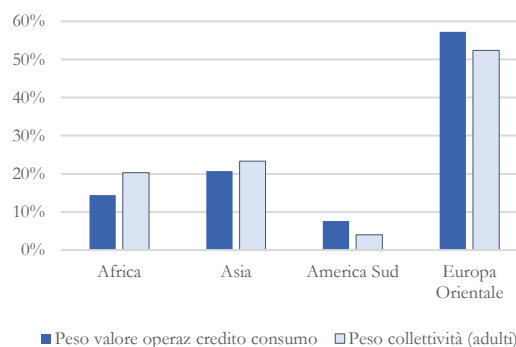
Il dettaglio relativo all'importo medio per singola operazione e il confronto con i dati relativi al 2017 (*Tavola 26*), forniscono alcune ulteriori informazioni.

Come già anticipato, l'importo medio è il risultato di molteplici fattori, fra cui la forma tecnica utilizzata, ma consente comunque di evidenziare alcune caratterizzazioni utili per fornire un quadro più ampio. In primo luogo, si rileva un'elevata variabilità degli importi medi delle singole transazioni fra collettività diverse: si passa da un valore massimo di 905€ per la Moldova, ai 168€ dell'Egitto. Variabilità che è presente non solo rispetto alle 21 nazionalità nel loro complesso, ma anche all'interno dello stesso continente di appartenenza, con l'unica eccezione legata alle due comunità sudamericane che appaiono sostanzialmente omogenee. Il secondo dato riguarda il confronto con il dato relativo al segmento stranieri nel suo complesso (*Tavola 22*), laddove le 21 nazionalità evidenziano valori superiori di questa variabile. All'interno di un trend comunque decrescente anche per questo segmento di clientela, emergono 4 nazionalità che mostrano una crescita dei valori medi erogati, rispettivamente il Pakistan, la Serbia & Montenegro, l'India e il Senegal. Le variazioni negative più significative (oltre il 10%) riguardano invece il Ghana, l'Egitto e l'Ucraina. A questi dati va affiancata anche un'analisi relativa all'importo medio corrispondente, laddove alla variazione corrisponde un valore medio superiore o inferiore rispetto al dato medio rilevato. Nel caso dell'Egitto, ad esempio, il calo dell'indicatore del 10%, fa riferimento ad un valore medio della transazione tre volte inferiore a quello delle 21 nazionalità nel loro complesso. Una contrazione che si inserisce quindi su un valore di riferimento già molto contenuto, che sembrerebbe indicare una specificità di questa collettività. Si tratta di dati indicativi, non potendo essere interpretati in modo univoco, in quanto legati alle forme tecniche utilizzate, a diversi momenti di ingresso nel mercato, a dinamiche di mercato più ampie, ma forniscono indicazioni che possono essere fatte dialogare con altri dati e informazioni, delineando un quadro complesso.

Un approfondimento circa le variabili sottostanti permetterebbe di indagare con maggior precisione gli utilizzi finali del credito e quindi le motivazioni, consentendo di identificare i bisogni correlati che caratterizzano la clientela migrante e le eventuali strategie più opportune di inclusione finanziaria.

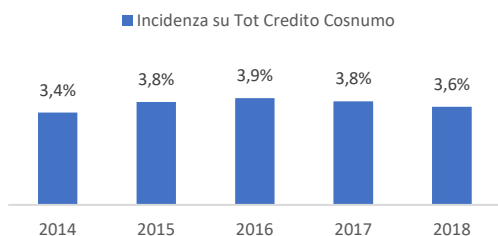
Tavola 24 – Grado di penetrazione credito al consumo per nazionalità e continente - 2018

Nazionalità	Peso credito al consumo (valore operazioni)	Peso collettività (adulti)
Egitto	1,6%	2,8%
Ghana	1,9%	1,2%
Marocco	4,6%	9,2%
Nigeria	1,2%	2,4%
Senegal	3,3%	2,5%
Tunisia	1,8%	2,2%
Bangladesh	3,0%	3,4%
Cina	1,2%	7,0%
Filippine	8,7%	3,8%
India	2,5%	3,7%
Sri Lanka	3,7%	2,4%
Pakistan	1,6%	3,0%
Ecuador	3,6%	1,8%
Peru	4,0%	2,2%
Albania	7,3%	9,4%
Macedonia	1,3%	1,5%
Moldova	4,7%	3,1%
Polonia	1,9%	2,2%
Romania	36,7%	29,2%
Serbia e Montenegro	0,7%	0,7%
Ucraina	4,6%	6,3%



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

Tavola 25 – Incidenza flussi erogati alle 21 nazionalità su totale flussi credito al consumo – 2014-2018



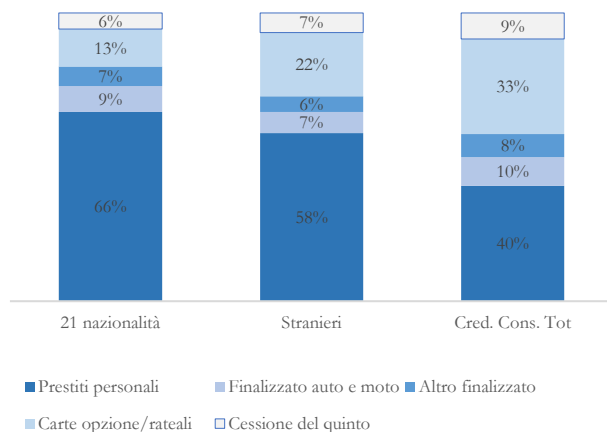
Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Assofin

Tavola 26 – Dettaglio importi medi 2018 e 2017

Paese di provenienza	Importo medio-€ 2018	Importo medio-€ 2017
Egitto	168	187
Ghana	670	760
Marocco	366	383
Nigeria	422	454
Senegal	879	878
Tunisia	260	276
Africa	374	396
Bangladesh	769	842
Cina	302	320
Filippine	584	615
India	570	559
Sri Lanka	701	721
Pakistan	461	427
Asia	577	598
Ecuador	333	362
Peru	302	327
America Sud	316	343
Albania	552	556
Macedonia	702	754
Moldova	905	989
Polonia	369	397
Romania	533	566
Serbia & Montenegro	855	807
Ucraina	618	691
Europa Orientale	558	592
Totale	497	526

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

Tavola 27 – Product mix: flussi finanziati 2018 per tipologia di clientela



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

Un dato che aggiunge ulteriori indicazioni al quadro complessivo, riguarda la composizione dei flussi di credito al consumo erogati per forma tecnica. La Tavola 27 confronta la distribuzione percentuale delle diverse forme tecniche per clientela, mettendo a confronto il dato relativo al mercato nel suo complesso con i due segmenti oggetto della nostra analisi: i cittadini stranieri e quelli appartenenti alle 21 nazionalità considerate. Appare evidente il peso relativo dei prestiti finalizzati che rappresentano il 66% dei flussi finanziati al segmento migranti, a fronte di un 40% per il mercato complessivo e quasi 10 punti percentuali in meno per il segmento stranieri. Sempre per le 21 nazionalità, è invece sostanzialmente in linea con i dati di mercato il peso relativo della componente del credito finalizzato (sia auto-moto che altro). Confrontando il dato nel tempo, tenendo come riferimento le 21 nazionalità

referite al 2013 (Tavola 28), si nota come il peso della componente dei prestiti personali rimanga sostanzialmente inalterato. Contestualmente, come già accennato, cresce di oltre due punti percentuali l'utilizzo della componente di credito al consumo legato alle carte opzione/rateali.

In un trend che ha visto ridursi gli importi medi delle operazioni di credito al consumo dei cittadini appartenenti alle 21 nazionalità del 42% fra il 2013 e il 2018, un'analisi più dettagliata per forme tecniche (Tavola 29), evidenzia però delle distinzioni importanti. Con riferimento ai prestiti personali e ai prestiti finalizzati, si assiste invece ad una crescita degli importi medi. Al contrario l'importo medio delle operazioni con carte si è ridotto di un terzo.

Tavola 28 - Product mix flussi finanziari 21 nazionalità -confronto 2013-2018

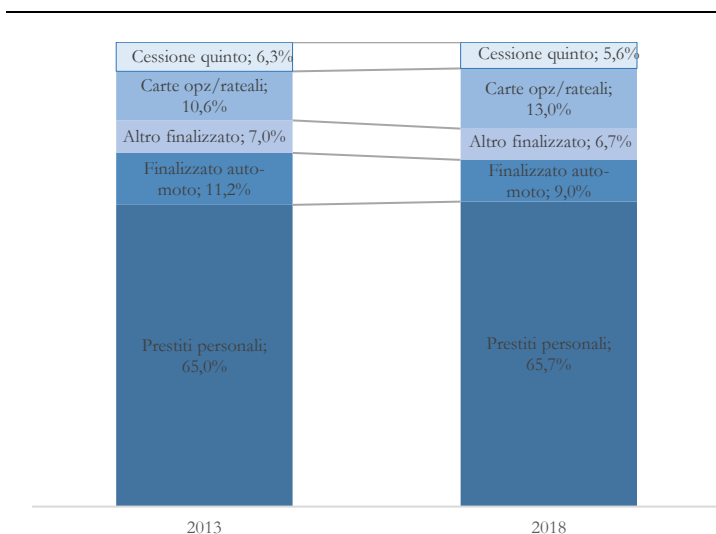


Tavola 29 – Product mix 21 nazionalità – variazione 2013-2018 importi medi e flussi finanziati

	Var. importo medio '13-'18	Var. flussi finanziati '13-'18
Prestiti personali	7,3%	58,3%
Finalizzato auto e moto	21,7%	25,7%
Altro finalizzato	31,7%	50,8%
Carte opzione/rateali	-33,7%	92,3%
Cessione del quinto	-16,9%	40,6%

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

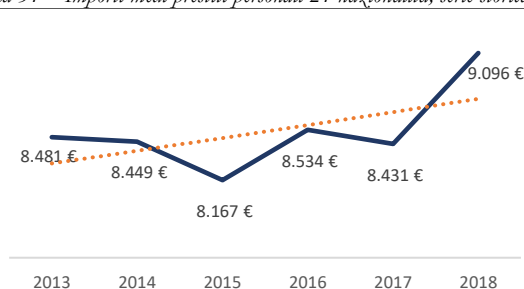
In termini di flussi complessivamente erogati verso questo gruppo di nazionalità, i dati mostrano una crescita dei flussi finanziati per tutti i prodotti di credito al consumo e in particolar modo per le carte opzionali/rateali (+92%) e i prestiti personali (+51%). Anche con riferimento alla numerosità delle operazioni si conferma un percorso di crescita generalizzato, con un incremento significativo delle operazioni con carte fra il 2013 e il 2018, seguita dalla cessione del quinto (+70%) e dai prestiti personali, che crescono del 50%.

Altri due dati completano il quadro complessivo. Con riferimento al dettaglio per singola forma tecnica, gli importi medi erogati ai cittadini appartenenti alle 21 nazionalità considerate sono mediamente inferiori sia rispetto al segmento stranieri e sia rispetto al mercato nel suo complesso (Tavola 30)⁷⁰, con scarti più significativi in corrispondenza dei prestiti personali e della cessione del quinto dello stipendio. Il dato trova una spiegazione nella minore capacità reddituale che tipicamente caratterizza queste collettività, ampiamente evidenziata in letteratura. Guardando l'andamento del valore medio dei prestiti personali erogati ai cittadini appartenenti alle 21 nazionalità (Tavola 31), si evidenzia un andamento crescente nel corso degli anni, ben evidenziato dalla curva di tendenza tratteggiata. Andamento che potrebbe indicare una crescita graduale nella capacità di indebitamento, legata ad una graduale evoluzione dei contesti lavorativi e ad un processo di *asset building* già evidenziato nell'analisi dei dati relativi al settore bancario.

Tavola 30 – Importi medi per forma tecnica (2018)

Tipologia di prodotto	21 nazionalità	Clientela straniera	Credito al consumo totale
Prestiti personali	9.096€	10.010€	12.378€
Finalizzato auto e moto	11.412€	11.665€	11.221€
Altro finalizzato	1.355€	1.331€	1.370€
Carte opzione/ rateali	69€	77€	77€
Cessione del quinto	11.599€	14.292€	17.469€

Tavola 31 – Importi medi prestiti personali 21 nazionalità, serie storica



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

Dalle considerazioni fatte e i dati fin qui elaborati, sembra emergere come il prestito personale si presti a rappresentare lo strumento tecnico che meglio si adatta alle esigenze del migrante, legate al percorso di integrazione, alla maggiore

⁷⁰ Unica eccezione la categoria “altro finalizzato” dove il segmento stranieri (relativo al campione di riferimento) ha valori di importo medio superiori rispetto alla clientela straniera nel suo complesso.

precarità finanziaria e lavorativa e a strategie più complesse, che hanno a che fare anche con il processo di allocazione delle proprie risorse fra l'Italia e il Paese di origine. Non sono rari i casi, infatti, registrati negli incontri con i migranti, in cui il prestito personale è divenuto uno strumento di sostegno alle famiglie o addirittura di investimento nel Paese di origine. Una preferenza verso uno strumento flessibile capace di rispondere a bisogni ampi e a volte anche multipli (allocando le risorse ottenute in prestito su più bisogni finanziari), inclusa la gestione di situazioni emergenziali, la temporanea compensazione di una diminuzione nelle fonti di ingresso che negli anni cresce e si evolve.

La fotografia restituisce, per i cittadini appartenenti alle 21 nazionalità selezionate, un'immagine di maggiore fragilità finanziaria, rispetto al mercato nel suo complesso, ma all'interno di un percorso che mostra segnali importanti di crescita, che evidenzia un ruolo attivo e in corso, da parte del credito al consumo, nel sostenere il processo di integrazione sul nostro territorio.

Il credito al consumo si conferma, per le sue caratteristiche di flessibilità, accessibilità e rapidità, uno strumento di accesso al credito importante per questo segmento di popolazione, dove gli aspetti di educazione finanziaria e informazione costituiscono una componente essenziale per un loro utilizzo efficace e corretto. Da questo punto di vista appare a nostro avviso sempre più strategico il rafforzamento, nei modelli di offerta, delle sinergie fra gli operatori e i canali di informazione e 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 stranieri.

4.6.2 Alcune considerazioni conclusive sull'accesso al credito

Il quadro complessivamente delineato, con riferimento al mondo del credito, restituisce una fotografia particolarmente dinamica e interessante, che conferma la centralità di questo strumento nel rapporto con il sistema finanziario. Rimangono alcune fragilità, che vanno lette all'interno di una eterogeneità nei percorsi di inclusione finanziaria legata ai singoli territori, alle diverse collettività e alla loro storia migratoria, oltre che al percorso personale di ciascun individuo. D'altra parte, dall'analisi delle serie storiche, sembra delinearsi un percorso di maggiore accesso da parte del segmento dei cittadini stranieri al credito. Diversi indicatori, letti in chiave evolutiva, evidenziano un percorso che va in questa direzione. Tutto ciò contribuisce ad evidenziare l'opportunità di continuare a sostenere in modo adeguato una fase centrale del processo di integrazione che richiede investimenti a medio-lungo termine, come è l'acquisto di una abitazione, attraverso iniziative di sistema e meccanismi di accompagnamento nella gestione del budget familiare e di monitoraggio e sostegno al credito (come è la possibilità di rinegoziare le condizioni) nel momento in cui si manifestino i primi segnali di difficoltà nella gestione delle risorse familiari o personali o nei confronti delle categorie maggiormente vulnerabili ancora escluse dal credito. Non va infatti dimenticato che il credito può essere un importante fattore di crescita e sviluppo a livello individuale e familiare, ma, se non correttamente utilizzato, può avviare processi negativi, in modo particolare quando si inserisce su una serie di vulnerabilità preesistenti come è nel caso dei soggetti a basso reddito o reti di sostegno o riserve finanziarie insufficienti o inesistenti, come è il caso di una componente importante della popolazione immigrata.

Assumono quindi centralità due azioni fra loro strettamente interconnesse e rese ancora più significative e urgenti dall'impatto della crisi pandemica: da un lato la creazione e il rafforzamento di strumenti di monitoraggio adeguati, al fine di individuare e segnalare tempestivamente situazioni di difficoltà, così da attivare le iniziative e le azioni necessarie. Dall'altro rafforzare il ruolo centrale che assume l'educazione finanziaria nello sviluppare quelle competenze e fornire quegli strumenti per una corretta gestione del budget familiare e dei diversi strumenti finanziari. Anche rispetto al credito, ma più in generale con riferimento a tutto il processo, l'educazione finanziaria intesa come *“il processo attraverso il quale i risparmiatori e gli investitori, e in generale la più ampia platea dei consumatori dei servizi finanziari, migliorano la propria comprensione di prodotti e nozioni finanziarie e, attraverso l'informazione, l'istruzione e la consulenza, sviluppano le capacità e la fiducia necessarie per diventare maggiormente consapevoli dei rischi e delle opportunità finanziarie, per effettuare scelte informate, comprendere*

a chi chiedere supporto e mettere in atto altre azioni efficaci per migliorare il loro benessere finanziario”⁷¹. È un potente acceleratore dell’inclusione finanziaria definita come accesso e uso corretto degli strumenti finanziari.

4.7 Le rimesse

Le rimesse, definite come trasferimento di denaro fra due persone fisiche residenti 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 666 miliardi di dollari USA⁷² nel 2020, con una contrazione del 7% su base annua per effetto dell’emergenza sanitaria da Covid-19, ma all’interno di un trend di crescita negli ultimi 20 anni del 9% medio annuo
- per dimensione relativa rispetto agli altri flussi finanziari internazionali (investimenti diretti esteri, investimenti portafogli azionari e aiuti allo sviluppo): il volume delle rimesse è tre volte più grande degli aiuti pubblici allo sviluppo a livello mondiale
- per dimensione relativa rispetto all’economia del singolo paese ricevente. In termini di peso percentuale sul PIL nazionale, le rimesse arrivano a rappresentare il 40% del reddito nazionale di alcune economie⁷³
- per la caratteristica di essere flussi finanziari anticiclici e resilienti, come la pandemia ha dimostrato
- 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.

A partire da queste caratteristiche l’attenzione internazionale verso questo flusso di risorse finanziarie è andato gradualmente aumentando, tanto da essere inserito fra gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile sottoforma di riduzione del costo delle rimesse al 3%(Obiettivo 10.c), nell’ambito del ruolo che l’inclusione finanziaria e le rimesse possono avere nei processi di sviluppo.

Le due iniziative più rilevanti in questa direzione, a livello internazionale, sono state la firma, durante il G8 dell’Aquila del 2009, dell’accordo internazionale per la riduzione del costo delle rimesse a livello globale al 5% in 5 anni (accordo poi ampliato in sede G20), e la creazione, in sede G20, della Global Partnership for Financial Inclusion⁷⁴ che nel 2020 è sotto la presidenza italiana, poi acquisita in sede G20. L’accordo di riduzione dei costi delle rimesse, che gli SDGs hanno rimodulato in un obiettivo auspicato di riduzione al 3% e in un divieto di superare il 5% in singoli corridoi, secondo le stime di Banca Mondiale è in grado di liberare risorse per 16 miliardi di dollari, direttamente a beneficio dei prenditori finali. La Global Partnership for Financial Inclusion, presieduta dall’Italia nell’ambito della Presidenza G20, ha quindi l’obiettivo di creare le condizioni per cui queste maggiori risorse si trasformino in sviluppo locale, riconoscendo all’inclusione finanziaria un ruolo centrale e sinergico nel processo.

Il Governo italiano ha assunto sin dal 2009 un ruolo di leadership importante nel processo, sia per i risultati raggiunti, attraverso il coinvolgimento attivo di tutti gli operatori del settore privato (banche, Poste Italiane, *Money Transfer Operators* - MTO), creando anche nel nostro paese un National Working Group on Remittances e sia per aver contribuito alla creazione del primo sito web nazionale di monitoraggio indipendente dei costi delle rimesse, certificato da Banca Mondiale, **www.mandasoldiacasa.it**, e gestito dal CeSPI.

⁷¹ OCSE (2005b), *Recommendation on principles and good practices for financial education and awareness recommendation of the council*, <http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>

⁷² Fonte: dati Banca mondiale, aprile 2021.

⁷³ Dati Banca Mondiale 2019.

⁷⁴ **www.gpfi.org**

4.7.1 I flussi dall'Italia

Guardando ai volumi e all'andamento dei flussi delle rimesse dall'Italia verso il resto del mondo, forniti dalla Banca d'Italia (*Tavola 32*), emerge un processo prolungato e significativo di erosione dei flussi dal nostro paese che ha preso avvio nel 2012, fino al 2016, anno in cui riprendono un percorso di crescita significativo (+33,5% fra il 2016 e il 2020). In realtà, l'andamento della curva appare fortemente influenzato dall'andamento delle rimesse verso la Cina che, proprio dal 2012 iniziano un percorso di significativo ridimensionamento, che li porterà dai 2,7 miliardi di euro per quell'anno, ai poco meno di 10 milioni di euro del 2020. 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.

Escludendo perciò i flussi verso la Cina (*Tavola 33*), il quadro appare 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%. Sulla dinamica relativa al 2012 l'impatto maggiore sulla riduzione del volume delle rimesse è prevalentemente attribuibile all'introduzione di una tassa sulle rimesse, sottoforma di imposta di bollo⁷⁵, poi abolita l'anno successivo. Dal 2012 in poi, i flussi appaiono in crescita costante (+63% complessivamente), raggiungendo i 6,757 miliardi di euro nel 2020, ben al di sopra dei livelli pre-crisi.

Tavola 32 – Andamento flussi rimesse dall'Italia – Serie storica (milioni di euro)

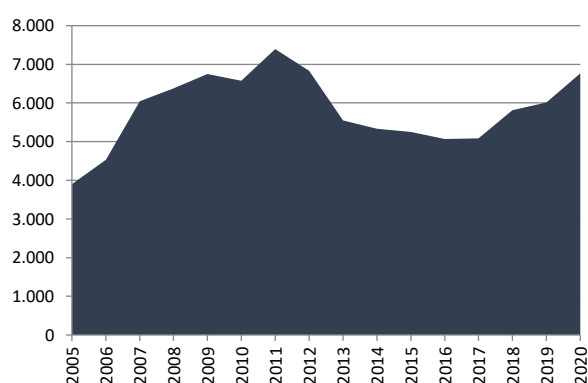
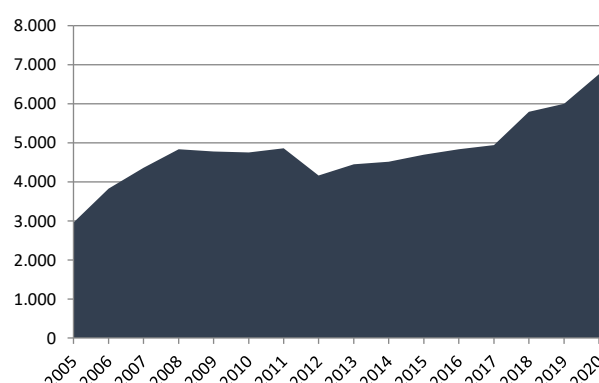


Tavola 33 – Andamento flussi rimesse dall'Italia senza la Cina (milioni di euro)



Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca d'Italia

In termini di peso relativo, i primi 10 paesi per volumi di rimesse dall'Italia pesano per il 64% sul totale. Al primo posto il Bangladesh, con quasi l'11% dei flussi, seguito da Romania (9%), Filippine (7%), Senegal, Marocco, Pakistan e India (6%), Sri Lanka 5%, Georgia e Ucraina (4%).

I dati aggiornati relativi al nostro paese mostrano un altro particolare importante, in controtendenza rispetto ai flussi internazionali, che hanno subito l'impatto della crisi pandemica da COVID-19 con una contrazione a livello globale.

Secondo i dati pubblicati da banca d'Italia ad aprile 2021, il volume delle rimesse dall'Italia verso il resto del mondo registra un incremento annuo del 12,6%. L'analisi dei flussi su base trimestrale (*Tavola 34*) consente un dettaglio

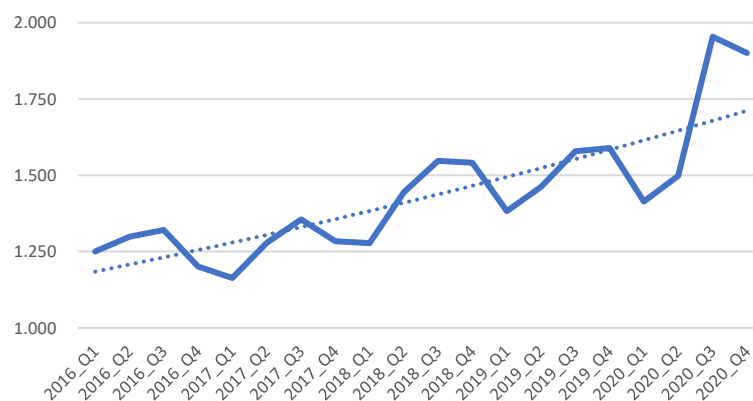
⁷⁵ La legge con la previsione di un'imposta di bollo del 2% sull'importo trasferito per ogni singola operazione di trasferimento di denaro effettuato attraverso gli istituti bancari, le agenzie "money transfer" ed altri agenti in attività finanziaria verso paesi extra UE, con un prelievo minimo di 3€, è stata introdotta nel settembre 2011 e successivamente abrogata nell'aprile 2012. Considerando i flussi complessivi, su base mensile, secondo i dati Banca d'Italia fra l'agosto 2011 e aprile 2012 la contrazione dei flussi dall'Italia è stata del 22,4%.

maggiore, evidenziando da un lato un trend crescente dei flussi (ben evidenziato dalla linea di tendenza tratteggiata) e dall'altro un calo consistente, concentrato nel primo trimestre 2020, pari all'11%, in corrispondenza del primo lock-down. Contrazione a cui fanno seguito due trimestri in crescita, in particolare con un forte incremento (+30%) in corrispondenza del terzo trimestre.

I dati mostrano come la pandemia abbia solo rallentato la crescita delle rimesse in uscita dall'Italia.

Il dettaglio dei singoli paesi, al 31 dicembre 2020, evidenzia un trend di crescita ampio e generalizzato. Si rilevano delle contrazioni nei flussi con riferimento ad un gruppo di paesi poco significativi, che rappresentano solo il 7% delle rimesse in uscita dal nostro paese. A fianco di questo gruppo, i tre paesi più significativi (che complessivamente pesano per il 20% del totale delle rimesse in uscita dal nostro paese) che fanno registrare una contrazione su base annua sono: il Bangladesh (-13,0%), la Polonia (-7,1%) e la Romania (-1,5%).

Tavola 34 – Andamento flussi rimesse dall'Italia, dettaglio su base trimestrale (milioni di euro)



Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca d'Italia

Il caso italiano evidenzia una peculiarità nello scenario internazionale che pone alcuni interrogativi sulle motivazioni sottostanti. Il *lock-down* ha colpito in modo particolare alcuni settori economici che vedono una presenza significativa di cittadini stranieri, come il settore turistico o quello della cura alla persona, così come tutto il segmento del mercato del lavoro cosiddetto “informale”. Di fronte ad una contrazione della capacità reddituale e ad un aumento della disoccupazione ci si sarebbe ragionevolmente attesi anche una contrazione del volume delle rimesse. In questa fase è possibile fare solo delle ipotesi sulle cause di questo andamento in controtendenza, è però ragionevole ipotizzare che abbiano contribuito una serie di fattori concomitanti, il cui peso e interconnessione richiederebbero analisi quali-quantitative specifiche:

- **L'ambito normativo:** in Italia i servizi di trasferimento di denaro sono stati inclusi nella lista dei servizi essenziali sin dal D.p.c.m del 9 marzo 2020. In termini di accessibilità ai servizi, ci sono stati impatti molto limitati, rimanendo aperti gli sportelli di banche e BancoPosta e le tabaccherie, principali agenti dei *Money Transfer Operators*. Un effetto limitato alle prime settimane si è avuto sugli “internet point”, subito attrezzatisi per rispondere alle nuove direttive, mentre più significativo è stato l'impatto sulle agenzie di viaggio (che offrivano servizi di Money Transfer), che hanno dovuto attendere la fine del lock-down. A livello internazionale l'impatto normativo è stato molto più restrigente.
- **I costi:** il costo medio di invio delle rimesse dall'Italia ha subito un'ulteriore contrazione nel corso del 2020 e alcuni operatori hanno adottato politiche di riduzione di prezzo su corridoi specifici o a sostegno dei canali digitali. Tale componente non è comunque in grado, da sola, di giustificare un incremento così significativo nei volumi.
- **L'opzione rientro.** Date le mutate condizioni economiche e lavorative, alcuni potrebbero aver scelto di rientrare nel proprio Paese di origine. In questo caso la remessa ha rappresentato un trasferimento del risparmio accumulato in Italia per preparare il successivo rientro. La percorribilità di questa ipotesi è condizionata da diversi fattori oggettivi e soggettivi che ne escluderebbe un ricorso massivo.
- **L'emersione di flussi cosiddetti “informali”** legati all'impossibilità di viaggiare. Una quota significativa di rimesse (difficilmente stimabile) viaggia ancora attraverso sistemi legati al movimento di merci e persone fra paesi (si pensi ai furgoni o ai bus verso i paesi dell'Europa Orientale o ai viaggi periodici dei migranti stessi o di amici e parenti). La pandemia ha interrotto questi canali, riversando quindi i flussi di rimesse sui canali finanziari regolati (o cosiddetti formali). È forse questo uno degli effetti dominanti sull'andamento dei flussi, confermato anche

dai dati rilevati dall'indagine campionaria descritti nel paragrafo successivo che hanno rilevato un profondo ridimensionamento di questa componente.

- Quella che la letteratura definisce motivazione “altruista” sottostante la rimessa, un dovere morale di sostegno alla famiglia di origine, reso ancora più vincolante in una condizione di bisogno come quello attuale. Tale condizione avrebbe portato a mantenere o anche ad incrementare i flussi verso i propri ambiti famigliari di origine, anche erodendo i risparmi accumulati in questi anni in Italia. I dati dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti hanno rilevato, in questi ultimi anni, un processo ancora embrionale, ma comunque significativo, di accumulo e protezione del risparmio⁷⁶ da parte dei cittadini stranieri residenti in Italia. I flussi crescenti di rimesse in uscita dall'Italia potrebbero essere l'evidenza di un processo di trasferimento di risorse accumulate dal migrante ai propri famigliari, per far fronte a situazioni di emergenza. Se il dato dovesse essere confermato rappresenterebbe un segnale di un impoverimento e di un ulteriore scivolamento verso situazioni di precarietà da parte dei cittadini stranieri in Italia, che verrebbero a perdere anche quel piccolo cuscinetto di sicurezza che avevano creato in questi anni, diventando più vulnerabili.

L'analisi dei dati disaggregati per paese e per continente non consente di abbracciare nessuna delle diverse tesi, anche se fornisce ulteriori elementi utili.

Per continenti come l'Asia e l'America Latina si rileva un incremento complessivo dei flussi più contenuto, rispettivamente di +5% e +3%, a conferma che la distanza geografica può essere un fattore influente.

A sostegno della chiusura di canali informali legati alla vicinanza geografica potrebbero essere citati i dati relativi all'incremento nei volumi di rimesse verso i paesi europei (in modo particolare dell'Europa orientale) che registrano un +18%. Con riferimento al continente africano la crescita è la più significativa, +26%. Se per alcuni paesi l'opzione rientro può essere un'ipotesi percorribile, per la maggior parte dei paesi africani la richiesta di supporto alle famiglie di origine a seguito della crisi può essere considerata come il fattore determinante, così come l'impossibilità negli spostamenti può aver dirottato verso i canali informali le rimesse dirette soprattutto verso i paesi del Nord Africa.

L'Italia, almeno con riferimento ai primi sei mesi del 2020, rappresenta un caso studio importante, che da un lato evidenzia il ruolo della gestione del risparmio e conseguentemente delle rimesse in una resilienza che si gioca su un piano transazionale, coinvolgendo due paesi. Dall'altro, apre a scenari e riflessioni sulla vulnerabilità futura di una componente ormai consistente e strutturale della popolazione del nostro paese.

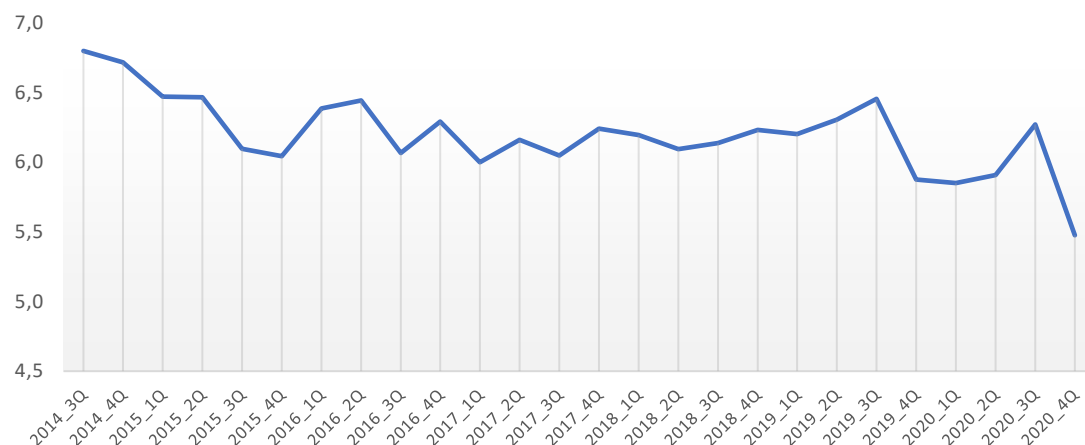
4.7.2I costi di invio delle rimesse dall'Italia

In termini di costi medi di invio, rilevati secondo la metodologia Banca Mondiale adottata in sede G20, l'Italia ha quasi raggiunto l'obiettivo del 5%. Il costo viene rilevato come somma delle commissioni applicate dall'operatore e il margine sul tasso di cambio, rapportati, in percentuale, all'importo inviato. Ai fini della misurazione è stato convenzionalmente fissato, a livello internazionale, un importo di 200USD. Secondo i dati resi disponibili dalle rilevazioni della Banca Mondiale, nell'ultimo trimestre 2020 il costo medio di invio di 200USD dall'Italia si attestava al 5,476%.

La *Tavola 35* mostra l'andamento dei costi medi dall'Italia dal 2014 a fine 2020, evidenziando i progressi significativi ottenuti dal nostro Paese, anche grazie alla partecipazione attiva di tutti gli operatori e alla creazione di un tavolo di coordinamento nazionale, *l'Italian Working Group of Remittances*, creato presso il Ministero degli Esteri e oggi sotto la leadership della Banca d'Italia, che, nell'ambito della presidenza italiana G20, presiede la Global Partnership for Financial Inclusion che abbraccia anche il tema delle rimesse.

⁷⁶ D. Frigeri, *Oltre la bancarizzazione, il volano risparmio-credito e investimenti*, Dossier Statistico Immigrazione 2020, Idos

Tavola 35 – Costo medio di invio delle rimesse dall'Italia in percentuale su un importo medio di 200USD



Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca Mondiale

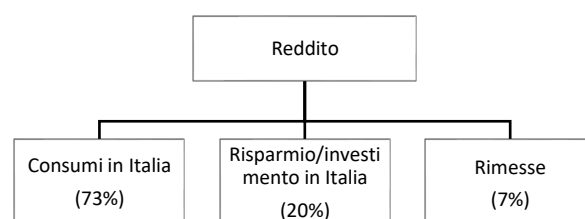
4.7.3 L'analisi del comportamento dei cittadini stranieri con riferimento alle rimesse

L'indagine campionaria realizzata nel 2021 e le precedenti indagini realizzate dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti nel 2008, 2012, 2014 e 2017, forniscono una serie di indicazioni importanti per comprendere i comportamenti dei cittadini stranieri con riferimento all'invio della remessa.

La remessa è uno dei principali strumenti di collegamento con il proprio Paese di origine. Essa si configura all'interno di un processo complesso e articolato di allocazione del risparmio nelle due dimensioni temporale (nell'arco dell'evolversi del progetto migratorio) e spaziale (fra Paese di arrivo e di origine), dove si giocano le relazioni con chi è rimasto nel paese di origine (verso i quali esiste un obbligo morale di aiuto e sostegno che a volte degenera in forme di assistenzialismo e ricatto) e le opportunità che il paese di origine offre in termini di investimenti.

Da un punto di vista microeconomico la remessa rappresenta quella parte del reddito percepito che è inviato ai propri familiari nel Paese di origine in ogni sua forma. La Tavola 36 fornisce un quadro del processo di allocazione del reddito da parte dei cittadini stranieri, sulla base dell'indagine su un campione rappresentativo di 1.200 cittadini stranieri, non OCSE, residenti in Italia. I dati mostrano una propensione al risparmio particolarmente significativa, pari al 27%. Di queste risorse, circa un quarto (il 26%), viene inviato nel Paese di origine sottoforma di rimesse.

Tavola 36 – Allocazione del risparmio – cittadini stranieri



Fonte: Indagine campionaria 2021

Qui la remessa è destinata ad una pluralità di funzioni di cui il consumo è solo una delle componenti. Secondo i dati dell'indagine campionaria 2017⁷⁷, oltre ad essere fonte di sostentamento delle famiglie di origine, appaiono rilevanti altre componenti della remessa (Tavola 37), legate in modo particolare ad un ruolo assicurativo e previdenziale (emergenze) per circa un terzo dei casi, agli investimenti, in primo

⁷⁷ Indagine che ha riguardato un campione rappresentativo di 1.422 cittadini stranieri adulti, regolarmente residenti in Italia, appartenenti a 10 nazionalità, su tre territori (Napoli, Milano e Roma) realizzata nel 2017.

luogo nella casa e in attività produttive, ma anche all'istruzione o alla sanità (rispettivamente per il 15% e per il 14% dei casi), e a progetti sociali e di sviluppo.

Forme diverse di destinazione che confermano quelle che la letteratura definisce come le tre dimensioni della remessa:

- la dimensione individuale-familiare, dove la possibilità di influire sull'utilizzazione finale sostituisce il bisogno primario
- la dimensione collettiva, legata al sostegno e allo sviluppo della comunità di provenienza attraverso progetti sociali
- la dimensione imprenditoriale, legata all'avvio di un'attività imprenditoriale nel paese di origine nuova o collegata all'impresa avviata in Italia.

Tavola 37 – Destinazione delle rimesse diverse da consumo – 2017

Emergenze	30%
Acquisto casa	21%
Acquisto auto-moto	4%
Spese mediche	14%
Istruzione	15%
Attività produttive	3%
Progetti sociali	13%

Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

A conferma della complessità del processo di allocazione del risparmio fra i bisogni e le opportunità in Italia e nel proprio Paese di origine, l'indagine del 2017 aveva evidenziato come, in questo processo, assumesse un ruolo rilevante il contesto di origine per il 38% dei casi. Il contesto familiare in senso allargato (inclusi i famigliari in patria) gioca un ruolo attivo nell'85% dei casi, mentre l'ambito associativo nell'11%. Ma altri attori intervengono nelle decisioni, anche in modo significativo, come la componente comunitaria in Italia (amici in Italia) o l'ambito lavorativo.

L'indagine campionaria 2021 fornisce una serie di dati di sintesi che consentono di tratteggiare alcuni elementi utili per la comprensione del fenomeno

- il numero di invii medi annuali: in media un individuo invia una remessa 5 volte l'anno. Il 68% degli intervistati realizza meno di sei invii l'anno e il 32% invia tra le sei e le 12 volte all'anno.
- L'importo medio per ogni invio si approssima intorno ai 600€: il 38% invia oltre 500€, il 31% tra 300€ e 500€, il 29% fra i 50€ e 300€, e solo il 2% invia meno di 50€.
- Un'analisi delle due variabili precedenti in ottica di genere evidenzia come le donne inviino mediamente il 12% in più, su base annua, con una frequenza lievemente maggiore (5,2 invii medi annui, contro i 4,9 degli uomini) e importi superiori (608€ in media contro i 581€ degli uomini).
- Il canale privilegiato di invio: la *Tavola 38* mostra come il canale dei *Money Transfer Operators* costituisca ancora il principale strumento di invio per il 40% degli intervistati, pur se più contenuto rispetto al 62%, rilevato nel 2017. Allo stesso tempo, rispetto al passato, cresce il peso dei canali digitali (portafogli elettronici, carte) e si contrae in modo significativo il ricorso ai canali informali, che nell'indagine campionaria realizzata dall'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti nel 2017 pesavano per il 14%, con riferimento al canale principale di invio, a fronte dell'8% attuale. Si tratta di una fotografia che risente dell'impatto che l'emergenza sanitaria da COVID19 ha avuto anche sul mercato delle rimesse. Solo l'evoluzione nei prossimi anni ci potrà dire se si tratta di cambiamenti contingenti o strutturali. A ciò contribuirà anche la capacità del sistema e degli operatori di consolidare i nuovi risultati con politiche e strategie adeguate. Con riferimento allo sviluppo dei canali digitali in particolare, la loro maggiore diffusione si inserisce in un processo di graduale evoluzione del mercato, che la pandemia ha sicuramente accelerato, ma che a livello globale rimane ancora marginale. I sistemi di invio non regolamentati (o informali) rimangono un'opzione rilevante come canale alternativo, scelto come secondario da oltre il 34% dei rispondenti. Tale percentuale può essere letta come probabile indicatore di una preferenza all'informalità, che si ritiene possa essere nuovamente utilizzata come modalità non appena le condizioni lo consentiranno. Si tratta di dati rilevanti, che forniscono una conferma importante ad una delle ipotesi sottostanti alla crescita dei volumi delle rimesse dall'Italia rilevata nell'analisi dei flussi in uscita dal nostro paese legata allo spostamento di flussi dall'informalità.
- Comportamenti lato *receiver*, cioè dal punto di vista del soggetto ricevente: l'indagine campionaria (*Tavola 39*) mostra come la modalità cash, ossia la riscossione della remessa in contanti, presso un operatore, rappresenti la forma più utilizzata, quasi il 50% del campione vi ricorre. Il confronto con il 2017 evidenzia comunque una contrazione significativa di questa componente che pesava per l'80% dei casi. Le opzioni che prevedono di ricevere la remessa su un conto bancario o su uno strumento digitale (carta di debito/credito o portafoglio elettronico) appaiono ancora fortemente condizionati dalla disponibilità di infrastrutture e servizi in grado di consentire la

monetizzazione della remessa o la possibilità di spenderla e dal livello di educazione e inclusione finanziaria dei riceventi, ma comunque non trascurabili, grazie anche all'ampliamento degli accordi realizzati dagli operatori in risposta alla crisi pandemica. In particolare, coerentemente con quanto già evidenziato anche lato *sender*, relativamente all'impatto della pandemia, si rileva un incremento significativo dei canali digitali che nel 2017 pesavano solo per il 7%. Un andamento che dovrà essere verificato nel medio-lungo periodo, per capire se corrisponde ad un'effettiva innovazione che ha avuto un impatto sui comportamenti, aprendo nuove opportunità in termini di riduzione dei costi e valorizzazione delle rimesse.

Tavola 38 – Rimesse: canale principale d'invio, 2021

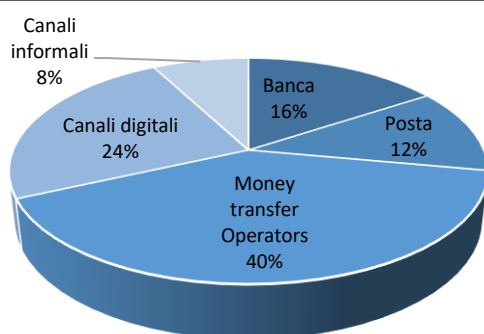
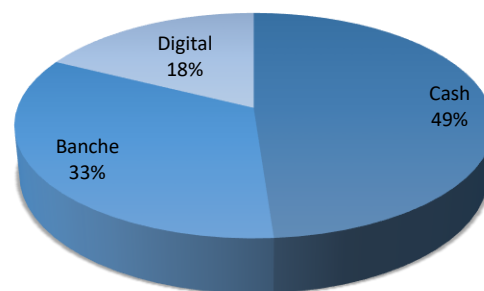


Tavola 39 – Rimesse: canale di ricezione, 2021



Fonte: Indagine campionaria 2021

L'indagine consente di approfondire i comportamenti sulla base di una serie di variabili legate alla storia migratoria dell'individuo e al suo possibile diverso legame con il Paese di origine. Un primo elemento, ampiamente studiato in letteratura, riguarda il modificarsi dei comportamenti legati all'invio della remessa con la durata della permanenza nel paese di destinazione. Il tempo e la decisione di stabilirsi in un paese (con i relativi bisogni crescenti e una progettualità

orientata nella nuova "patria adottiva") ci si aspetta contribuiscano ad allentare il legame con il Paese di origine e ridurre la componente altruistica della remessa legata al sostegno della famiglia. La Tavola 40 evidenzia un effettivo maggior flusso finanziario legato ai primi anni successivi all'arrivo, con l'invio medio di oltre 4.000€ annui. Flusso finanziario che tende a ridursi negli anni successivi con invii meno frequenti, che riducono il contributo a 2.200€ annui dopo i primi 6 anni.

Dopo il decimo anno però il trend si inverte e assistiamo ad una crescita delle rimesse complessivamente avviate che si stabilizzano intorno ai 3.000€ annui, comunque inferiori ai primi anni, ma in controtendenza rispetto alle fasce di anzianità migratorie precedenti. Da un lato è ragionevole pensare che il processo di integrazione, centrale nei primi 10 anni, dreni risorse nel processo di allocazione fra i due paesi, ma è anche possibile che, complice la maggiore disponibilità di denaro connessa al progredire del percorso d'inserimento, emerga in questa fase una componente della remessa legata a opportunità di investimento, quella che abbiamo definito motivazione legata all'interesse personale. Meno probabile l'ipotesi che a sostenere il flusso delle rimesse sia il desiderio di preparare il rientro in patria. I dati dell'indagine campionaria mostrano infatti che solo il 5% degli stranieri residenti in Italia ha intenzione di lasciare il nostro Paese per un'altra destinazione o per il rientro in patria.

Gli studi sulle rimesse hanno da tempo evidenziato anche il ruolo fondamentale del mantenimento della famiglia a distanza nell'influencare volume e frequenza delle rimesse. I dati dell'indagine campionaria confermano con chiarezza tale relazione (Tavola 41), con importi medi annui quasi doppi rispetto alla media del campione.

Tavola 40 – Rimesse: numero di invii medi e importo medio

Anzianità migratoria	Num invii medi	Import medio invio
Da 0 a 2 anni	7	575€
Da 3 a 5 anni	4	629€
Da 6 a 10 anni	4	556€
Da 11 a 15 anni	5	517€
Oltre 16 anni	5	636€
Media campione	5	594€

Fonte: indagine campionaria

Tavola 41 - Rimesse: importo medio, numero di invii medi e importo annuale. Dettaglio per composizione della famiglia nel Paese d'origine.

	Invio medio	N. invii annui	Importo annuo
Partner nel Paese d'origine	€ 579	9	€ 5.211
Figli nel Paese d'origine	€ 623	8	€ 4.984
Media campione	€ 594	5	€ 2.980

Fonte: indagine campionaria

I driver che influiscono sulla scelta circa l'ammontare della remessa, tuttavia, possono essere anche altri. La *Tavola 42* pone in relazione l'importo medio dell'invio delle rimesse con gli investimenti nel Paese di origine, cogliendo una correlazione positiva fra queste due variabili e introducendo il tema più ampio relativo agli investimenti.

I dati dell'indagine mostrano infatti che l'11% degli intervistati ha effettuato investimenti nel proprio Paese di origine. Si tratta in prevalenza di investimenti di tipo immobiliare (case o terreni, 70%) o di tipo finanziario (18%). Circa il 4% intende investire nei prossimi anni e in questo caso, a fianco della componente immobiliare (62%) è quella produttiva ad essere rilevante per il 23% dei casi.

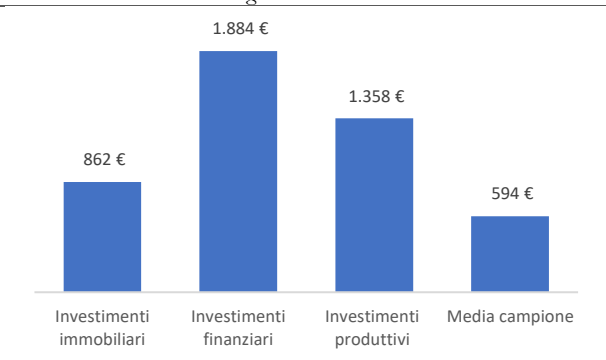
Se da un lato, con il progredire dell'anzianità migratoria aumenta la preferenza per l'investimento in Italia, d'altro canto solo una maggiore capacità reddituale, associata a una più prolungata presenza nella società di destinazione, consente di programmare e realizzare investimenti nel Paese di origine.

L'inclusione finanziaria, espressa attraverso l'indicatore della titolarità di un conto corrente nel Paese di origine rappresenta un elemento rilevatore dell'intensità delle relazioni economiche con la madrepatria, oltre che uno degli strumenti attraverso cui il migrante può allocare efficacemente le proprie risorse finanziarie e generare valore attraverso il meccanismo risparmio-credito-investimento.

La *Tavola 43* evidenzia l'importo medio inviato annualmente e mostra la correlazione presente tra la titolarità di un conto corrente presso una banca o un altro intermediario finanziario nel proprio Paese, o una precedente inclusione finanziaria e importi mediamente maggiori. Quest'ultimo dato, affiancato al ridimensionamento della componente cash lato ricevente, appare rilevante nell'ottica di una valorizzazione della remessa attraverso un processo di inclusione finanziaria dal lato del ricevente e il passaggio da un modello *cash to cash* ad un modello *account to account*. Si tratterà di capire se la pandemia abbia contribuito ad accelerare i processi in corso, creando un elemento di discontinuità o se il mercato ritornerà su un percorso più graduale.

Attraverso i dati raccolti ed elaborati in questi anni dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti sul comportamento dei migranti, è stato possibile evidenziare come esista una stretta correlazione fra percorso migratorio, inclusione finanziaria e la corrispondente evoluzione del profilo finanziario da una parte e il comportamento relativo alle rimesse dall'altra. Si tratta di elementi che pongono l'inclusione finanziaria 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.

Tavola 42 - Rimesse: importo medio mensile, dettaglio per tipologia d'investimento nel Paese di origine



Fonte: indagine campionaria

Tavola 43 – Importo medio rimesse annue – titolarità c/c in patria

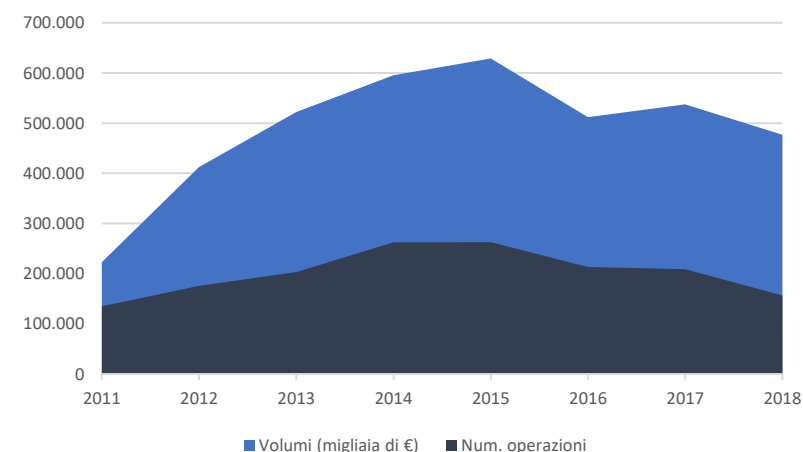


Fonte: indagine campionaria 2021

4.7.4 Le rimesse in banca

Sulla base dei dati raccolti dall'Osservatorio presso il settore bancario, attraverso il questionario annuale, riferito al periodo 2011-2018, è possibile evidenziare il quadro relativo all'evoluzione del fenomeno rimesse presso gli operatori bancari⁷⁸. La *Tavola 44* mostra l'andamento del volume complessivo delle rimesse e il numero di operazioni transitate attraverso un campione omogeneo di banche⁷⁹, sia attraverso i canali bancari tradizionali e sia attraverso gli accordi in essere con MTOs. Le due curve, che seguono un andamento simile, mostrano una crescita consistente per entrambi le variabili fino al 2015, con volumi che si sono di fatto triplicati in 4 anni. Dal 2015 inizia un trend decrescente che procede a scalini, con due riduzioni significative (2016 e 2018). Guardando ai volumi, la contrazione complessiva, in questo ultimo triennio è pari al 24%. Si tratta di un andamento che caratterizza buona parte delle 21 nazionalità considerate, fanno eccezione la Macedonia, l'Egitto e il Ghana che vedono incrementare i volumi intermediati e l'Ucraina che rimane sostanzialmente stabile. Su base annua, rispetto al 2017, nel 2018 i volumi si riducono dell'11%, con tassi di crescita positivi e significativi per Serbia e Montenegro (+53), Macedonia (+48%) Tunisia e Filippine (rispettivamente +35% e + 37%), Ghana (+24%), Egitto (+12%) e Albania (8%).

Tavola 44 – Campione omogeneo di banche, volume rimesse (in migliaia di euro) e numero operazioni tramite bonifico transfrontaliero e accordo con MTO



Fonte: elaborazione su questionari ABI 31 dicembre 2018 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

La partnership banche/BancoPosta-MTOs costituisce una novità importante rispetto al tema più generale dell'inclusione finanziaria. Il servizio offerto dai MTOs soddisfa alcuni bisogni specifici, legati all'immediatezza dell'invio e alla facilità di prelievo a destinazione, oltre alla già citata preferenza per il contante da parte del ricevente. In prospettiva la partnership fra i due operatori (banche e MTOs) ha due risvolti positivi: può essere una modalità per avvicinare il migrante al mondo bancario fidelizzandolo attraverso l'offerta integrata del servizio delle rimesse all'interno di un pacchetto di servizi finanziari, che comprendano ad esempio una carta con IBAN o un c/c; in secondo luogo questa pratica si traduce in informazione finanziaria e creditizia contribuendo 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.

La collaborazione fra banche e MTOs si realizza, nella pratica, attraverso due modalità distinte:

- un rapporto di agenzia, in cui la banca agisce da semplice agente dell'operatore di Money Transfer, attraverso un servizio allo sportello;
- una seconda modalità, sempre inquadrabile in un rapporto di agenzia, dove è stata realizzata un'integrazione dei servizi di trasferimento della rimessa, tramite il MTOs, fra le funzionalità dei servizi multicanale della banca come l'*home-banking*, il *mobile*, o gli ATM. È questa modalità innovativa che, realizzando i due effetti positivi sopra descritti, è stato oggetto di analisi da parte dell'Osservatorio negli anni (*Tavola 45*).

Se in termini di flussi intermediati l'integrazione MTOs-banca ha mantenuto un profilo relativamente marginale, non superando il 10% sul totale dei volumi intermediati dalle banche del campione, appare evidente, guardando al peso del

⁷⁸ La definizione di rimessa sulla base della quale sono raccolti i dati è coerente con quella riconosciuta a livello internazionale che identifica nel trasferimento fra due persone fisiche l'elemento qualificante.

⁷⁹ Il sotto campione omogeneo consente una confrontabilità dei dati negli anni ed è costituito da banche e gruppi bancari che rappresentano il 56% del totale attivo del settore.

numero di operazioni di invio di rimesse, come il servizio sia stato ampiamente accolto e preferito dalla clientela, riuscendo a rispondere ad un bisogno specifico e intercettando la clientela straniera.

Il numero di operazioni è infatti cresciuto rapidamente e in modo significativo, raggiungendo, nel triennio 2015-2017, la metà delle transazioni intermedie dal canale bancario. I dati mostrano però un graduale ridimensionamento di questa componente sia in termini di volumi, che nel 2018 pesano solo per il 6%, e sia in termini di numerosità delle operazioni che, in un anno, vedono ridursi di tre punti percentuali il proprio peso relativo.

La strada dell'integrazione dell'invio della remessa con servizi e prodotti finanziari finalizzati alla valorizzazione e alla gestione del risparmio dei cittadini stranieri costituisce indubbiamente la novità più importante e racchiude importanti opportunità sia in termini di possibile evoluzione del rapporto fra banca e cittadino immigrato e di inclusione finanziaria e sia in termini di maggiore sostenibilità dei costi di trasferimento per gli operatori (attraverso lo sviluppo dei canali digitali e dei processi di *cross-selling*) e quindi di riduzione dei costi per gli utenti finali. I dati sembrano mostrare, dopo uno sviluppo importante, un calo di questa componente che si inserisce in un quadro di crescita dei volumi complessivi delle rimesse in uscita dal nostro paese e di una più generale riduzione della componente di rimesse intermedie dal canale bancario. Sarà importante verificare se il trend futuro confermerà quello che appare un graduale processo di disintermediazione da parte delle banche nel mercato delle rimesse o se la pandemia ha rilanciato questa partnership. Allo stesso tempo appare rilevante comprendere le motivazioni sottostanti questi andamenti, valutando l'interazione e il diverso peso fra le componenti legate alla domanda (comportamenti e preferenze dei cittadini stranieri) e quelle attribuibili all'offerta (alle scelte e alle strategie di banche e MTOs).

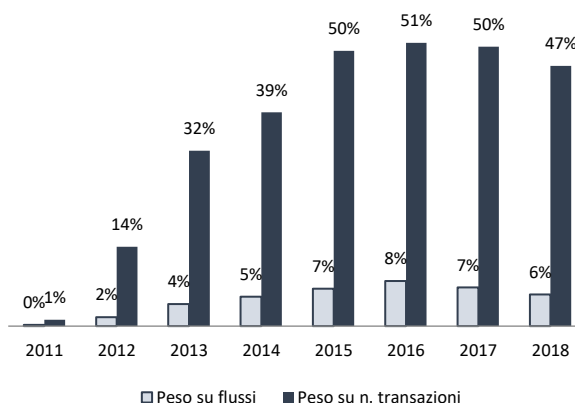
Rispetto al 2016, anno di massima espansione di questa modalità sia per volumi che per numero di operazioni, si registra una contrazione del 20% (in termini di flussi intermediati). Su base annua (fra 2017 e 2018) la riduzione è più marcata e raggiunge il 12% (per i flussi), coinvolgendo tutte le nazionalità con quattro eccezioni: Pakistan, Nigeria, Polonia e Ucraina che registrano un incremento.

Due ulteriori riflessioni possono contribuire a completare il quadro di riferimento relativo al settore bancario, sempre con riferimento alle informazioni raccolte nel questionario annuale. Un primo dato riguarda l'offerta di prodotti e servizi di invio e gestione della remessa offerti dalle banche. Attraverso la comparazione delle rilevazioni nei diversi anni è possibile delineare due tendenze significative:

- la graduale riduzione di prodotti più tradizionali come i servizi di trasferimento delle rimesse tramite phone banking (che nessuna banca del campione offre più), e degli accordi tradizionali di agenzia con i MTOs che consentivano agli sportelli bancari di agire come agenti dei MTOs come altri operatori
- lo spostamento dell'offerta verso prodotti digitali o integrati con i servizi di pagamento tradizionali come, ad esempio, la possibilità di inviare le rimesse tramite carta di debito o di credito, wallet elettronici o l'integrazione con i MTOs descritti in precedenza.

Il dato relativo all'importo medio per singola operazione, distinguendo fra canale bancario tradizionale e canale innovativo (integrazione banca-MTOs) (*Tavola 46*) evidenzia da un lato lo scarto significativo negli importi medi, che spiega un diverso utilizzo dei due canali, dall'altro lato un andamento divergente. L'importo medio delle transazioni tramite partnership banca-MTOs (coerente con il dato medio di mercato) segue un andamento decrescente, con una contrazione lenta, ma continua negli importi. Il canale bancario tradizionale, al contrario, ha visto crescere in modo significativo gli importi medi per singola operazione. Il dettaglio per nazionalità, nel confermare un'elevata variabilità,

Tavola 45 – Peso % volumi e numero operazioni delle transazioni integrate banca-MTOs attraverso multicanale su totale banche campione

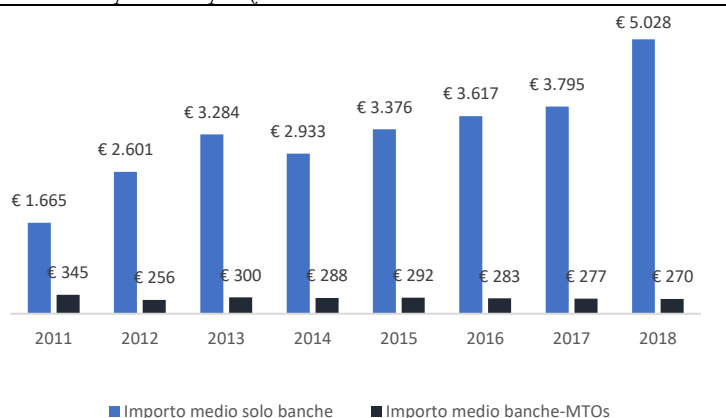


Fonte: elaborazione su questionari ABI 31 dicembre 2018 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

segnala valori significativamente superiori alla media per Tunisia, Perù, Bangladesh e Pakistan per i canali tradizionali e un gruppo più folto e diverso (Cina, India, Egitto, Sri Lanka, Bangladesh e Nigeria) per i canali innovativi.

Tavola 46 – Importi medi operazioni canale – 2018

Guardando anche al diverso peso delle 21 nazionalità rilevate all'interno dei due canali emergono ulteriori caratterizzazioni. Con riferimento al canale bancario tradizionale la Cina concentra il 56% dei volumi intermediati e un terzo delle transazioni, al secondo posto l'Egitto, che rappresenta solo per il 7% dei volumi e il 12% delle transazioni (secondo valore più elevato); le altre collettività mostrano percentuali relative comprese fra l'1% e il 5%. Nel caso dell'integrazione MTO-banca la distribuzione rispecchia maggiormente la distribuzione a livello nazionale, anche se al primo posto, per volumi intermediati, c'è il Senegal (23%), seguito dalla Romania (16%), l'India (11%) e il Marocco (8%).



Fonte: elaborazione su questionari ABI 31 dicembre 2018 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

L'insieme di questi dati sembra quindi indicare la diversa capacità dei due canali di rispondere a bisogni ed esigenze diverse della clientela immigrata e quindi l'esistenza di una segmentazione del mercato per tipologia di prodotto e l'assenza di possibili sovrapposizioni.

Sembra quindi emergere come il canale bancario tradizionale, al di là dei diversi massimali imposti dalla normativa sull'uso del contante⁸⁰, sia funzionale ad esigenze di trasferimento e opportunità più complesse, inclusa la componente di investimento nel Paese di origine, che richiedono un maggior controllo del risparmio. Questo pone la banca quale potenziale interlocutore privilegiato. Al contempo i canali che integrano MTOs e banca rispondono ad esigenze legate alla rimessa tradizionale, portando in banca una parte del risparmio e completando l'offerta rispetto ad un bisogno tipico di questa clientela. La sfida risiede in una maggiore integrazione di questi due canali, rafforzando lo sviluppo del digitale.

4.8 Altri strumenti di inclusione finanziaria

Per completare il quadro relativo all'inclusione finanziaria dei cittadini stranieri dal lato dell'offerta di banche e BancoPosta il questionario indaga alcuni ambiti ulteriori, più di carattere qualitativo. In particolare, sono stati analizzati negli anni i servizi offerti dalle banche per favorire l'inclusione finanziaria e in modo particolare quelli rivolti ai cittadini stranieri all'interno di alcune categorie definite a priori. In modo specifico sono stati indagati i seguenti servizi:

- presenza di mediatori culturali presso gli sportelli
- realizzazione di brochure in lingua per introdurre e illustrare prodotti e servizi finanziari
- realizzazione di info-point presso alcuni sportelli dedicati ai clienti stranieri
- call center in lingua
- realizzazione di agenzie o sportelli dedicati alla clientela straniera
- realizzazione di "corner" dedicati alla clientela straniera all'interno delle agenzie
- offerta di prodotti specifici per l'inclusione finanziaria diversi dal conto di base

⁸⁰ 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 prestatore di servizi di pagamento (*Payment Services Provider*) autorizzato diverso da un MTO (banche, Poste e altri Istituti di Pagamento). Ai fini della normativa anticiclaggio non esistono invece differenziazioni fra operatori: il limite oltre il quale è obbligatoria la segnalazione, ma nulla osta al trasferimento, è pari o superiore a 15.000 euro.

- offerta di corsi di alfabetizzazione – educazione finanziaria
- forme di tutoraggio della clientela con particolare riferimento alla clientela business
- sviluppo di strumenti multimediali per l'inclusione finanziaria
- offerta o sviluppo di prodotti di finanza islamica

L'analisi dei dati raccolti nel tempo consente di evidenziare da un lato la ricchezza delle iniziative avviate rivolte al segmento migranti in modo particolare fino al 2016, a cui segue una riduzione significativa e una concentrazione verso strumenti di inclusione di tipo più universalistico, come i prodotti specifici per l'inclusione finanziaria diversi dal conto di base e i corsi di alfabetizzazione e educazione finanziaria.

Un andamento che è coerente con il procedere del processo di inclusione finanziaria dei cittadini stranieri, che richiede sempre meno servizi di *welcome banking*, ma che presenta alcuni aspetti che riteniamo opportuno sottolineare. Un primo elemento riguarda l'opportunità di non disperdere un patrimonio di esperienze ampio e articolato in tema di inclusione finanziaria di una categoria più vulnerabile. Un patrimonio che potrebbe essere adeguatamente valorizzato all'interno di un approccio inclusivo più universalistico, rivolto a categorie vulnerabili in senso ampio. Come è accaduto in passato, l'inclusione finanziaria di una categoria più vulnerabile si può trasformare in un laboratorio di sperimentazione capace di abbracciare una platea più ampia. Un secondo aspetto riguarda il permanere di alcune esigenze specifiche legate alla condizione di straniero, in modo particolare connesse alla minore familiarità con la lingua, soprattutto con riferimento al mondo finanziario. Terzo elemento riguarda la necessità di individuare soluzioni in rete, che consentano la sostenibilità di approcci e servizi rivolti a chi non è stato ancora incluso o chi arriva sul nostro territorio che, altrimenti, rischia di non trovare strumenti adeguati ad una prima inclusione finanziaria.

Un secondo elemento di indagine ha riguardato l'offerta del microcredito attraverso gli operatori bancari. Il microcredito⁸¹ è uno strumento finanziario finalizzato a favorire l'accesso al credito per finalità produttive o sociali di soggetti vulnerabili, altrimenti esclusi dal circuito creditizio tradizionale. Fra gli elementi caratterizzanti questo strumento, oltre all'assenza di garanzie, c'è la previsione che l'erogazione del credito sia accompagnata, nella fase di istruttoria e per la durata del prestito, da servizi cosiddetti "ausiliari" finalizzati ad accompagnare il beneficiario nel suo percorso di avvio di un'attività di impresa o di gestione del budget familiare.

L'offerta di microcredito in Italia è molto ampia e articolata, con la presenza di operatori specializzati, enti legati a organizzazioni di tipo filantropico e operatori finanziari più tradizionali come le banche. Tutto ciò contribuisce a delineare un quadro molto articolato ed eterogeneo, caratterizzato dall'operare di realtà di dimensioni e finalità molto diverse ed eterogenee. Con riferimento alle banche del campione sono state indagate due variabili ritenute più significative: i prodotti di microcredito in senso stretto, secondo la definizione normativa e i prodotti cosiddetti di microfinanziamento⁸² in quanto rispondenti a finalità di inclusione finanziaria pur non prevedendo i Servizi Ausiliari.

In termini assoluti entrambi i prodotti evidenziano una crescita significativa fra il 2017 e il 2018. Il volume di microcrediti è quasi tre volte quello dei microfinanziamenti ma per entrambe le tipologie di prodotto emerge una prevalenza dei finanziamenti erogati a privati e famiglie rispetto a quelli finalizzati all'avvio di attività di impresa. Nel caso dei microcrediti al componente famiglie rappresenta il 63% dei volumi complessivamente erogati e nel caso dei microfinanziamenti tale percentuale sale all'89%.

Con riferimento alle modalità operative adottate dalle banche per l'offerta di microcredito, il modello adottato dalla maggioranza degli istituti prevede la partnership con soggetti esterni specializzati, attraverso convenzioni ad hoc, dove la banca funge da erogatore del credito, affidando all'ente specializzato l'offerta dei Servizi Ausiliari. Il modello se per un verso risulta efficiente, valorizzando le specificità degli operatori qualificati, dall'altro evidenzia un limite qualora il processo di valutazione del merito di credito rimanga in capo alla banca, sulla base di criteri standard e senza lo sviluppo di metodologie ad hoc che riconoscano le specificità di questo strumento e della sua clientela. Pur se ancora in numero limitato si evidenzia la presenza di alcuni operatori bancari che offrono direttamente Servizi Ausiliari.

⁸¹ Disciplinato in modo organico in Italia con il Decreto legislativo 13 agosto 2010 n. 141, attuativo della Direttiva comunitaria n. 48/2008, e successivamente con d.l. 141/2010 che ha apportato modifiche al Testo Unico Bancario (D.lgs. 385/1993).

⁸² Definiti come crediti inferiori a 25.000€ concessi senza garanzie per l'avvio di attività di impresa, o crediti entro i 10.000€ concessi a persone fisiche senza garanzie, ma (in entrambi i casi) senza i Servizi Ausiliari previsti dalla normativa sul microcredito.

Note metodologiche

Analisi lato offerta presso il sistema bancario italiano e BancoPosta

L'analisi dell'inclusione finanziaria dei migranti dal lato dell'offerta si basa sui dati ricavati attraverso la somministrazione, di un questionario strutturato inviato a tutte le banche associate all'ABI e a BancoPosta. Il questionario è articolato su quattro focus principali:

1. la rilevazione del dato quantitativo relativo alla consistenza della clientela straniera intesa sia come famiglia consumatrice⁸³ che come famiglia produttrice⁸⁴ (*small business*) presso le banche e dell'utilizzo dei principali strumenti di credito
2. la misura del dato di possesso dei diversi prodotti e servizi bancari, finanziari e d'investimento da parte dei migranti (consumatori) e le giacenze medie relative ai prodotti di risparmio
3. una misura del grado di solvibilità della clientela migrante e di una misura comparativa relativa alla clientela nel suo complesso
4. la composizione di un quadro sull'offerta di servizi specifici di microcredito e microfinanza
5. i servizi di trasferimento delle rimesse dei migranti.

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 sotto diversi profili:

- per numerosità e rappresentatività: hanno fornito i dati 128 banche che rappresentano l'55% del totale impieghi del totale attivo e il 63% degli sportelli del settore sul territorio nazionale al dicembre 2018. L'adesione di BancoPosta, il cui questionario è stato limitato ai primi due focus di indagine, ha dato ulteriore completezza e affidabilità ai dati
- per distribuzione territoriale: guardando alla distribuzione territoriale degli sportelli del campione (fra nord-centro e sud Italia) emerge una sostanziale corrispondenza rispetto alla distribuzione degli sportelli a livello nazionale
- per rappresentatività dimensionale: a fianco di tutti i principali gruppi bancari e ai principali istituti di medie dimensioni, grazie al supporto fornito da Federcasse (Federazione Italiana delle Banche di Credito Cooperativo – Casse Rurali e Artigiane), è stato possibile raccogliere e mettere a sistema i dati aggregati forniti dalle proprie associate, consentendo di arricchire il database con un campione di 114 Banche di credito Cooperativo, 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.

L'analisi fa riferimento ad un campione di cittadini stranieri appartenenti a 21 nazionalità che complessivamente rappresentano l'87% dei cittadini stranieri residenti in Italia al 1° gennaio 2019.

Le nazionalità prese in considerazione sono: Egitto, Ghana, Marocco, Nigeria, Senegal, Tunisia, Bangladesh, Cina, Filippine, India, Sri Lanka, Pakistan, Ecuador, Perù, Albania, Macedonia, Moldova, Polonia, Romania, Serbia & Montenegro, Ucraina.

Analisi presso società di credito al consumo associate ad Assofin

Per quanto riguarda la **ricognizione del rapporto tra stranieri 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.

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 oltre il 90% dei flussi complessivamente erogati dalle associate Assofin nel 2018. 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.

La quota stranieri sul totale popolazione è calcolata su dati al 31 dicembre del rispettivo anno e fa riferimento alla popolazione residente. Fonte: ISTAT.

⁸³ 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.

⁸⁴ *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.

Indagine campionaria lato domanda

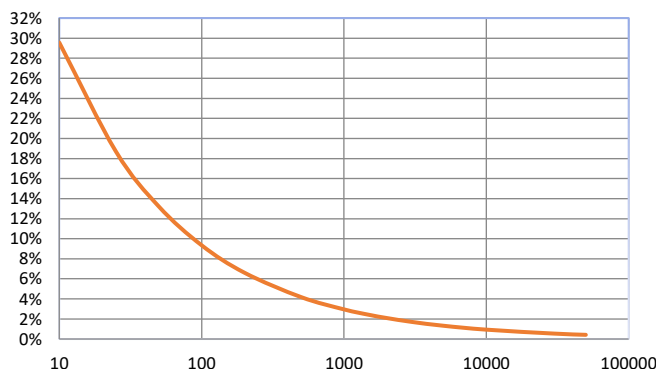
Costruzione del campione

Per la definizione della dimensione del campione si è fatto riferimento alla curva rappresentata nella Tavola sottostante, secondo cui un campionamento compreso fra i 500 ed i 2.000 individui garantisce un buon margine di precisione. Nello specifico, per il progetto si è scelta una dimensione campionaria di 1.200 interviste, che ha consentito di avere un margine di errore del 2,6% ritenuto ideale per l'accuratezza dei dati.

Per la definizione del campione si è fatto riferimento ai cittadini stranieri provenienti da Paesi non OCSE e non UE, al fine di realizzare un approfondimento sui comportamenti finanziari di collettività provenienti da continenti e quindi ambiti culturali e finanziari diversi. Se in questo modo il campione ha risentito dell'assenza in particolare di Romania, Albania, Ucraina e Moldavia, che insieme rappresentano il 40% dei cittadini stranieri residenti in Italia, dall'altro lato ha consentito di fornire un quadro più ampio e approfondito di una molteplicità di nazionalità più marginali sotto il profilo dell'inclusione finanziaria.

Il piano di campionamento è avvenuto su base casuale, con una stratificazione a monte per aree geografiche (nord, centro e sud), mentre le interviste sono state realizzate con metodologia telefonica cati/cami, consentendo così di raggiungere le fasce di popolazione più giovane, più istruita e con un reddito più alto.

Trend dimensione campionaria su margine d'errore in scala logaritmica



Questionario e sistema di rilevazione

Il questionario è stato costruito da un gruppo di lavoro interdisciplinare e ha previsto un numero complessivo di 50 domande strutturate su 9 sezioni:

- Sezione 1. Anagrafica
- Sezione 2. Progetto migratorio
- Sezione 3. Comportamenti economici
- Sezione 4. Utilizzo dei servizi bancari
- Sezione 5. Accesso al credito e a prodotti assicurativi
- Sezione 6. Valutazione del rapporto con la banca e individuazione fattori determinanti nella relazione
- Sezione 7. Percezione futura del rapporto con la banca
- Sezione 8. Investimenti
- Sezione 9. Impresa

Le domande sono a risposta aperta o chiusa, con risposta singola o multipla o nella tipologia a doppia entrata "array". Nel caso di risposte chiuse è stata predisposta una randomizzazione dell'ordine delle risposte, al fine di ridurre eventuali distorsioni.

La somministrazione del questionario è stata affidata alla società "Winpoll". Gli intervistatori hanno ricevuto un'apposita formazione sia relativa al progetto e alle sue finalità e sia sui contenuti del questionario e delle modalità di compilazione dello stesso. Un mini-test successivo ha consentito di verificare il grado di comprensione e confidenza degli intervistatori rispetto al questionario, evidenziando criticità, risolte adeguando il questionario e fornendo maggiori informazioni, in stretta collaborazione con il gruppo di lavoro che ha redatto il questionario. Un responsabile ha assicurato un monitoraggio costante del processo e una verifica quotidiana dei questionari raccolti, individuando incoerenze o errori e validandoli. Al termine del processo di somministrazione è stato realizzato una duplice verifica di congruità delle risposte e di validazione del database da parte di Winpoll e successivamente da parte di CeSPI.

CAPITOLO 5

I comportamenti finanziari dei migranti: un'indagine campionaria

Contributo di: Daniele Frigeri

5.1 Introduzione

Negli anni Settanta, in Francia, si elabora una definizione di esclusione sociale che, superando il concetto di povertà come soglia di reddito minimo, introduce una molteplicità di indicatori riconducibili a tre categorie principali⁸⁵: la partecipazione al processo produttivo e di consumo, la partecipazione politica e la partecipazione a reti relazionali e sociali. Alla fine degli anni '90 Amartya Sen⁸⁶, Premio Nobel per l'Economia, definisce la povertà come illibertà su tre livelli: fisico (salute e reddito), sociale (partecipazione alla vita sociale e politica) e intellettuale (istruzione). 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 il prossimo decennio, tendono a identificare un processo di cambiamento 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, all'interno degli SDGs, come strumento per ridurre le disuguaglianze.

È a partire da queste considerazioni che si inserisce il tema dell'inclusione finanziaria come apertura di spazi di cittadinanza per gli individui, all'interno dei quali possano beneficiare di diritti fondamentali, tra cui, secondo la Direttiva Europea sui Servizi di Pagamento recentemente recepita dal nostro ordinamento, rientra anche il diritto al conto di pagamento (o di base). In un'economia moderna l'inclusione finanziaria gioca infatti un ruolo rilevante (potremmo dire sia una precondizione) nel determinare la capacità dell'individuo di partecipare attivamente alla vita economica del paese in cui vive, intesa come la capacità individuale di *“trasformare beni primari (beni economici) nella libertà di perseguire i propri obiettivi”*⁸⁷. Ciò risulta ancora più valido per i migranti o i neo-cittadini che si trovano in una condizione di partenza fortemente svantaggiata e di elevata vulnerabilità economica e sociale (patrimoni insufficienti o inesistenti, assenza di storia creditizia, bassi redditi (almeno in una fase iniziale), diversi livelli di alfabetizzazione finanziaria, difficoltà linguistiche, reti sociali deboli, solo per citare i principali ostacoli legati al processo di inclusione finanziaria).

L'accesso al credito e alla proprietà, la corretta gestione e la protezione del proprio risparmio, la possibilità di trasferimento e investimento dello stesso, rappresentano condizioni necessarie non solo per una loro integrazione, ma anche per la valorizzazione del loro ruolo propulsivo nella società di appartenenza. La relazione fra il sistema finanziario e la popolazione immigrata diviene pertanto un terreno di significato fondamentale in cui si gioca, a livello soggettivo, la possibilità per i migranti di poter costruire, con maggiore libertà, i propri itinerari biografici e sociali (fondati principalmente sulle scelte e iniziative di tipo economico).

Comprendere le dinamiche fondamentali alla base del sorgere e dello svilupparsi di un processo di inclusione finanziaria di un individuo diviene centrale per individuare azioni di policy e di sistema per sostenere e accelerare un processo che non è sempre lineare e automatico, ma, come vedremo, risente di una pluralità di dinamiche a volte anche contrapposte e che per il cittadino immigrato si giocano su orizzonti temporali e geografici diversi e in continua evoluzione.

Per questo motivo si è ritenuto di realizzare un'indagine specifica su un campione rappresentativo di 1.200 cittadini immigrati regolarmente residenti in Italia, attraverso la somministrazione di un questionario ampio e complesso che rilevasse, a fianco di un set di domande sui comportamenti finanziari, di creazione e allocazione del reddito e del risparmio, anche una serie di variabili chiave nel processo di stabilizzazione e integrazione nel nostro Paese e nel rapporto con il proprio Paese di origine, verificandone l'interazione con i comportamenti finanziari. In questo modo è stato possibile tratteggiare un profilo ampio e articolato di un processo complesso e multidimensionale come è quello dell'inclusione finanziaria.

La disponibilità di dati e informazioni derivanti dalle precedenti indagini campionarie, fondate sullo stesso set di domande, e realizzate dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti negli anni 2012, 2014 e 2017, pur se non perfettamente confrontabili perché basati su una metodologia di indagine diversa, hanno però consentito di evidenziare alcune tendenze in atto, arricchendo ulteriormente il quadro e inserendolo in un processo dinamico e in continua evoluzione.

⁸⁵ Barry, M. "Social Exclusion and Social Work: An Introduction." Pp. 1-12 in *Social Exclusion and Social Work: Issues of Theory, Policy and Practice*. London: Russell House Printing. Ebersold, S, *Exclusion and Disability*. OECD: Centre for Educational Research and Innovation, 1998 [<http://www.oecd.org/els/edu/ceri/conf220299.htm>].

⁸⁶ Sen, A. K., "Lo sviluppo è Libertà. Perché non c'è crescita senza democrazia", ed. Mondadori, 2001.

⁸⁷ Sen, A. K., "La libertà individuale come impegno sociale", Laterza, 1997

L'indagine 2021 presenta due novità significative sotto il profilo metodologico. La prima riguarda la metodologia di selezione del campione che ha utilizzato una tecnica di campionamento casuale, attraverso indagine telefonica. Le precedenti indagini si basavano su una tecnica di campionamento per centri, in tre città e riferita a 10 nazionalità. La seconda innovazione ha riguardato la scelta delle nazionalità che si è basata su due criteri:

- ha considerato solo i cittadini definiti come “immigrati”, ossia provenienti da Paesi non OCSE, escludendo quindi i Paesi finanziariamente evoluti e presenti sul nostro territorio con motivazioni diverse da quelle legate ad una migrazione di tipo economico più tradizionale
- all'interno di questo universo ha escluso i cittadini provenienti dai Paesi europei. La scelta è stata dettata dalla volontà di indagare i comportamenti economici di individui con caratteristiche culturali e di inclusione finanziaria slegati dal contesto europeo dove coesistono paesi membri dell'Unione Europea, Paesi che fanno parte del sistema SEPA (che riunisce i sistemi dei pagamenti in ambito europeo) o che hanno una cultura finanziaria assimilabile alla nostra. In questo modo si è inteso andare a cogliere dinamiche e caratterizzazioni più specifiche.

La Nota Metodologica fornisce ulteriori dettagli con riferimento alla costruzione del campione e alle definizioni adottate.

5.2 Il campione di riferimento

Il campione è costituito da 1.200 cittadini stranieri provenienti da **77 paesi diversi**, con una prevalenza di individui provenienti dal continente africano e asiatico (*Tavola 1*) che complessivamente rappresentano l'83% del campione. Si è così venuta a creare una sovra-rappresentazione di questi due continenti rispetto ai dati relativi alla presenza di stranieri nel nostro paese che, secondo i dati Istat (gennaio 2019) vede i due continenti pesare per il 43%, ma che appare significativo rispetto ai fenomeni che si intendono indagare.

Con riferimento alla residenza l'indagine ha mappato cittadini stranieri residenti in **98 Province** diverse, secondo una distribuzione per macroaree territoriali (Nord-Centro-Sud Italia e Isole) che rispecchia, di fatto, la distribuzione dei cittadini stranieri residenti (*Tavola 2*).

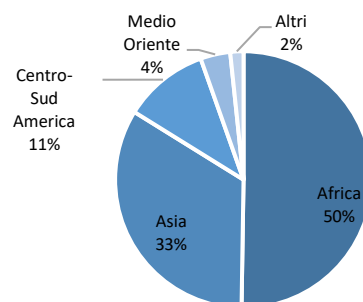
Da un punto di vista della **distribuzione di genere** il campione replica la stessa distribuzione che caratterizza la popolazione straniera residente proveniente da Paesi non Ocse: 51% per le donne e 49% per gli uomini.

Guardando all'**età anagrafica**, l'età media si colloca intorno ai 53 anni, con un valore mediano di 56 anni. La distribuzione per classi di età (*Tavola 3*) evidenzia un campione costituito per un terzo da persone con età superiore ai 65 anni, ma con una quota significativa (il 25%) di giovani sotto i 35 anni di età.

Un'altra variabile indagata ha riguardato i **legami familiari**: il 57% è sposato o convive, il 35% è single e l'8% è divorziato. Una percentuale significativa, il 58%, ha dei figli, indipendentemente dalla condizione giuridica attuale.

Un'ultima informazione che completa un primo quadro descrittivo del campione riguarda il **livello di educazione** raggiunta attraverso gli studi (*Tavola 4*). Al fine di tener conto dei diversi cicli formativi adottati dai diversi paesi, i livelli di istruzione sono stati misurati in termini di età anagrafica. La categoria "fino a 14 anni di età" corrisponde al nostro diploma di terza media, mentre i 19 anni di età corrispondono al diploma di maturità. Tre quarti del campione possiede un diploma di scuola superiore e il 36% è laureato (il 6% ha un titolo di studio post-laurea). Si tratta quindi di un campione con un livello di istruzione elevato, a conferma dell'esistenza di una quota rilevante di stranieri residenti nel nostro paese con un livello di istruzione medio-alto, che non sempre trovano opportunità di riconoscimento, prima e di valorizzazione successivamente.

Tavola 1 – Distribuzione campione per continenti di origine



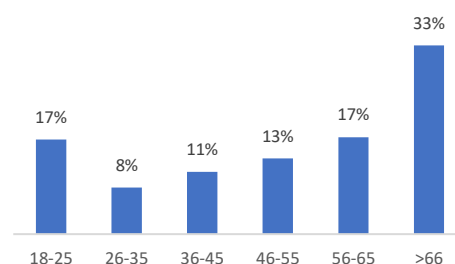
Fonte: indagine campionaria 2021

Tavola 2 – Distribuzione campione e cittadini stranieri su base territoriale

	Distribuzione campione	Distribuzione popolazione straniera
Nord	54,9%	58,3%
Centro	31,0%	24,8%
Sud	10,1%	12,1%
Isole	4,0%	4,8%

Fonte: indagine campionaria, elaborazioni su dati Istat 1/1/19 2019

Tavola 3 – distribuzione campione per classi di età



Fonte: indagine campionaria 2021

Tavola 4 – Titolo di studio



Fonte: indagine campionaria 2021

5.3 Indicatori di stabilità e integrazione

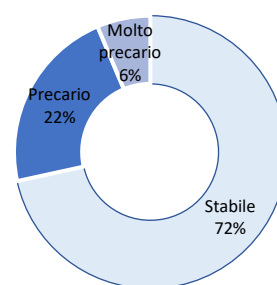
Il questionario consente di ricostruire il profilo dei migranti intervistati attraverso diverse chiavi di lettura. Fra queste sicuramente rilevante riguarda il processo di integrazione socioeconomica nel nostro Paese e il grado di stabilità e di autonomia raggiunta.

Un primo indicatore in questa direzione riguarda l'**anzianità migratoria** in Italia, misurata dal numero di anni di residenza regolare nel nostro paese. Dall'indagine campionaria del 2017 emergeva come a questo lasso temporale andasse sommato un periodo medio di irregolarità medio di quasi un anno e mezzo. Il valore mediano di questo indicatore si colloca a 26 anni, con una distribuzione che vede una concentrazione del 66% del campione nella fascia oltre i 16 anni. Solo il 20% degli intervistati è in Italia da meno di 10 anni. Si tratta quindi di una migrazione che raggiunto una sostanziale maturità nel processo di inserimento nella nostra società.

Un secondo elemento indagato, particolarmente significativo rispetto ad una maggiore o minore precarietà e ad una scelta di investire nel lungo periodo nel nostro Paese, riguarda la **condizione abitativa**. La *Tavola 5* restituisce la distribuzione del campione per tre livelli distinti nella condizione abitativa:

- stabile, che ricomprende tutte quelle condizioni che prevedono una situazione definita e codificata all'interno di un rapporto contrattuale (proprietà o affitto),
- precaria, legata a situazioni in cui l'individuo vive una condizione di promiscuità all'interno di reti amicali, parentali o lavorative (ospite),
- infine, la categoria "molto precario" che rileva invece condizioni di elevata precarietà legata ad alloggi provvisori o informali e che coinvolge il 6% del campione.

Tavola 5 – Situazione abitativa



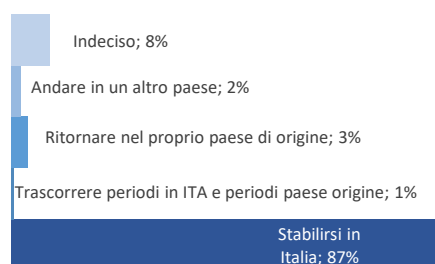
Fonte: indagine campionaria 2021

Guardando alla distribuzione dei casi di estrema precarietà rispetto al territorio italiano la loro incidenza rispetto alla distribuzione del campione complessivo evidenzia il valore maggiore al Nord. Nelle Regioni del nord i casi di elevata precarietà raggiungono l'8% dei residenti appartenenti al campione. Il Centro mostra un'incidenza del 3% e il Sud del 4%. Si tratta di un dato significativo, che evidenzia le differenze territoriali presenti sul nostro territorio e che sembra indicare una condizione di maggiore difficoltà abitative e solitudine (intesa come assenza o difficoltà ad agganciare reti sociali) nelle regioni del Nord Italia. Un dato che trova ulteriore conferma dal fatto che, in media, coloro che si trovano in questa condizione sono in Italia da almeno 10 anni, non si tratta, quindi, di arrivi recenti. Un'ulteriore indicazione significativa, che emerge dalla domanda contenuta nel questionario, riguarda la percentuale di coloro che sono proprietari di un'abitazione che raggiunge il 50% del campione. Una percentuale significativa, che si accompagna ad un livello di anzianità migratoria superiore alla media, 36 anni, ma che, proprio per la natura e l'orizzonte temporale dell'investimento sottostante, può essere considerata evidenza di una scelta di stabilità nel nostro Paese.

La **progettualità futura**, rispetto al desiderio di stabilità, è oggetto di una domanda specifica del questionario che ha indagato le intenzioni relative ai prossimi due anni (*Tavola 6*). I valori assumono un significato maggiore considerando che scontano già gli effetti ad un anno dalla pandemia, con le sue conseguenze economiche e sociali anche per i migranti. La scelta di rendere stabile e definitiva la permanenza nel nostro Paese è indubbiamente diffusa e accomuna l'87% del campione.

A fronte di un 8% indeciso, solo il 5% esprime l'intenzione di lasciare l'Italia, e solo il 3% in direzione del proprio Paese di origine. Si indebolisce quindi il legame con il Paese di origine, forse effetto delle mutate condizioni legate alla pandemia. Nel 2011 il 16% del campione esprimeva l'intenzione di rientrare in patria, percentuale scesa al 6% nel 2017 e ora ulteriormente dimezzata. Un altro dato sembra andare in questa direzione: mentre nel 2017 il 13% optava per una stabilità in Italia accompagnata da periodi più o meno lunghi in patria, oggi questa opzione riguarda solo l'1% del campione.

Tavola 6 – Intenzioni per i prossimi 2 anni



Fonte: indagine campionaria 2021

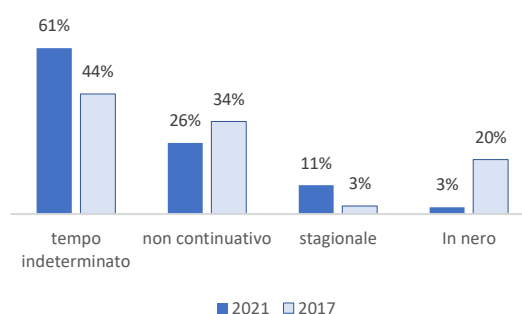
Un ultimo indicatore che influisce sulle condizioni di integrazione riguarda il diverso **inserimento nel mercato del lavoro**. L'indagine restituisce una fotografia su cui appaiono evidenti gli effetti della pandemia, ad un anno dal primo lock-down nazionale e l'impatto su settori in cui alta è la presenza di manodopera immigrata: servizi alla persona, turismo, ristorazione. La condizione lavorativa evidenzia infatti un tasso di occupazione che raggiunge solo il 40% del campione a cui vanno aggiunti gli imprenditori (imprese e autonomi con partita IVA) che pesano per il 10%. Il restante 50% è composto da disoccupati (31% del campione) e da studenti e casalinghe.

Il dettaglio per tipologia di contratto (*Tavola 7*), confrontando i valori 2021 con quelli della precedente indagine nel 2017, evidenzia l'impatto della crisi sul diverso grado di protezione che le tipologie contrattuali offrono. La diversa distribuzione nei due campioni, seppur non perfettamente confrontabili, approssima però come a soffrire maggiormente della pandemia siano state le forme contrattuali più precarie: il lavoro nero e i contratti di tipo non continuativo che subiscono le contrazioni maggiori, mentre cresce il peso relativo delle altre forme contrattuali, in particolare dei contratti a tempo indeterminato.

A fianco dei contratti con tutela (a tempo indeterminato) sono cresciuti, in termini relativi, i contratti stagionali legati al settore agricolo che ha continuato a domandare forza lavoro anche durante i lock-down, con interventi normativi ad hoc in deroga alle norme emergenziali.

Interessante anche il dato che emerge dall'analisi di genere. Ovviamente la categoria "casalinghe" è tipicamente femminile, ma rispetto alle due componenti dei disoccupati e degli studenti emergono due dati interessanti: il 59% dei disoccupati è donna, mentre il 75% degli studenti è di genere maschile. Due dati importanti che forniscono informazioni rilevanti sul diverso inserimento della donna nel mercato del lavoro e in quello della formazione.

Tavola 7 – Occupati – tipologia contrattuale



Fonte: indagine campionaria 2021 – Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, indagine campionaria 2017.

5.4 Digitalizzazione

Rilevante sotto il profilo delle opportunità che la digitalizzazione offre in tema di inclusione finanziaria, il rapporto fra i cittadini immigrati e le nuove tecnologie sono stati oggetto di una sezione del questionario. Due sono gli ambiti indagati: il **possesso di un device** (tablet o smartphone), che misura la familiarità con questi strumenti e il loro utilizzo per operazioni finanziarie.

Il livello di confidenza con questi strumenti è estremamente elevato per i cittadini immigrati, solo il 9% del campione non possiede un tablet o uno smartphone, strumenti diventati ormai comuni, ma centrali nella capacità di essere collegati sin dall'arrivo con i contesti di origine.

Il secondo indicatore è particolarmente significativo per comprendere il **grado di utilizzo** di questi strumenti **per effettuare operazioni finanziarie**. Ciò consente di valutare quali possano essere le potenzialità del loro sviluppo o dell'introduzione di incentivi all'uso di strumenti finanziari per l'inclusione finanziaria che fanno leva sugli strumenti digitali. Nonostante la pandemia, che ha portato con sé un salto in avanti rispetto all'uso del digitale nella nostra vita quotidiana, incluso l'ambito finanziario, la percentuale di immigrati che utilizza questi strumenti per operazioni finanziarie cresce rispetto al 2017, ma non supera un terzo del campione, rimanendo ancora su livelli sostanzialmente contenuti, rispetto alla familiarità con i device.

Tavola 8 – Utilizzo smartphone e tablet per operazioni finanziaria

	2021	2017
Lo utilizza	33%	30%
Non lo utilizza	67%	70%

Fonte: indagine campionaria 2021 – Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, indagine campionaria 2017.

5.5 La relazione con il Paese di origine

La relazione con il Paese di origine caratterizza la condizione del migrante in ogni fase del proprio progetto migratorio e si esprime attraverso una pluralità di ambiti. Quello forse più conosciuto e studiato, anche a causa delle sue dimensioni rilevanti, 666 miliardi di dollari i flussi relativi al 2020 a livello mondiale, riguarda le rimesse, ossia il flusso di risorse finanziarie che vengono inviate in patria. Ma la migrazione è un fenomeno complesso e multidimensionale che si articola all'interno di una relazione complessa fra un qui (il Paese di destinazione) e un là (il Paese di origine appunto) che si evolve e si modifica nel tempo. Alle rimesse si affiancano flussi di capitale sociale che comprendono le competenze, la formazione, le idee e l'esperienza professionale acquisite nel Paese di origine e poi in quello di destinazione e che possono essere a loro volta reinvestite per lo sviluppo in patria. Un altro importante aspetto riguarda il movimento tra il Paese di destinazione e il Paese di provenienza e d'origine delle persone, che può assumere la forma del rientro occasionale per vacanza o per motivazioni legate al contesto familiare o ad attività imprenditoriali transnazionali, assumere la forma di migrazioni circolari, bidirezionali o ancora essere migrazioni di ritorno, sostenendo una circolazione continua che arricchiscono il contesto di provenienza. Esiste poi il ruolo della diaspora nell'influenzare o sostenere la società civile e il dibattito politico in patria, così come la continua ricerca di mantenere un canale aperto con il contesto di origine attraverso l'informazione e gli scambi culturali. Infine, un ultimo ambito riguarda l'investimento nel Paese di origine, non sempre e solo in preparazione del rientro, ma spesso legato ad opportunità di diversificazione o legate al contesto o ancora al desiderio di contribuire allo sviluppo del proprio paese.

Si tratta di ambiti diversi che spesso si intersecano fra loro e si mescolano con l'evolversi del processo migratorio e le opportunità che di volta in volta si vengono a creare.

L'indagine campionaria ha già messo in luce un aspetto relativo al desiderio di ritorno nel Paese di Origine che all'interno del campione coinvolge solo il 3% degli intervistati. Un ambito che condiziona in modo significativo la relazione con il Paese di provenienza riguarda i legami familiari e in modo particolare la presenza di figli. Con riferimento al campione, poco meno della metà (il 48%) non ha più legami parentali diretti, mentre il 46% mantiene genitori o fratelli. Una percentuale minoritaria ha invece in patria figli (5%) o il coniuge (1%). Come avremo modo di mostrare in seguito questa variabile influisce in modo rilevante sui comportamenti relativi, ad esempio, all'invio delle rimesse.

Le rimesse sono il fenomeno più rilevante del rapporto con il Paese di origine sotto diversi profili, anche se come abbiamo visto non l'unico. L'indagine campionaria 2021 fornisce una serie di dati di sintesi che consentono di tratteggiare alcuni elementi utili per la comprensione del fenomeno

- il numero di invii medi annuali: in media un individuo invia una remessa 5 volte l'anno. Il 68% degli intervistati realizza meno di sei invii l'anno e il 32% invia tra le sei e le 12 volte all'anno.
- L'importo medio per ogni invio si approssima intorno ai 600€: il 38% invia oltre 500€, il 31% tra 300€ e 500€, il 29% fra i 50€ e 300€, e solo il 2% invia meno di 50€.
- Un'analisi delle due variabili precedenti in ottica di genere evidenzia come le donne inviino mediamente il 12% in più, su base annua, con una frequenza lievemente maggiore (5,2 invii medi annui, contro i 4,9 degli uomini) e importi superiori (608€ in media contro i 581€ degli uomini).
- Il canale privilegiato di invio: la *Tavola 9* mostra come il canale dei *Money Transfer Operators* costituisca ancora il principale strumento di invio per il 40% degli intervistati, pur se più contenuto rispetto al 62% del 2017. Allo stesso tempo, rispetto al passato, cresce il peso dei canali digitali (portafogli elettronici, carte) e si contrae in modo significativo il ricorso ai canali informali, che nell'indagine campionaria realizzata dall'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti nel 2017 pesavano per il 21%, con riferimento al canale principale di invio, a fronte dell'8% attuale. Si tratta di una fotografia che risente dell'impatto che l'emergenza sanitaria da COVID19 ha avuto anche sul mercato delle rimesse. Solo l'evoluzione nei prossimi anni ci potrà dire se si tratta di cambiamenti contingenti o strutturali. Con riferimento allo sviluppo dei canali digitali in particolare, la loro maggiore diffusione si inserisce in un processo di graduale evoluzione del mercato, che la pandemia ha sicuramente accelerato, ma che a livello globale rimane ancora marginale. I sistemi di invio non regolamentati (o informali) rimangono un'opzione rilevante come canale alternativo, scelto come secondario da oltre il 34% dei rispondenti. Tale percentuale può essere letta come probabile indicatore di una preferenza all'informalità che tornerà non appena le condizioni lo consentiranno. Si tratta di dati rilevanti, che forniscono una conferma importante ad una delle ipotesi sottostanti alla crescita dei

volumi delle rimesse dall'Italia rilevata nell'analisi dei flussi in uscita dal nostro paese legata allo spostamento di flussi dall'informalità.

- Comportamenti lato *receiver*, cioè dal punto di vista del soggetto ricevente: l'indagine campionaria (*Tavola 10*) mostra come la modalità cash, ossia la riscossione della remessa in contanti, presso un operatore, rappresenti la forma più utilizzata, quasi il 50% del campione vi ricorre. Il confronto con il 2017 evidenzia comunque una contrazione significativa di questa componente che pesava per l'80% dei casi. Le opzioni che prevedono di ricevere la remessa su un conto bancario o su uno strumento digitale (carta di debito/credito o portafoglio elettronico) appaiono ancora fortemente condizionati dalla disponibilità di infrastrutture e servizi in grado di consentire la monetizzazione della remessa o la possibilità di spenderla e dal livello di educazione e inclusione finanziaria dei riceventi, ma comunque non trascurabili. In particolare, coerentemente con quanto già evidenziato anche lato *sender* relativamente all'impatto della pandemia, si rileva un incremento significativo dei canali digitali che nel 2017 pesavano solo per il 7%. Un andamento che dovrà essere verificato nel medio-lungo periodo, per capire se corrisponde ad un'effettiva innovazione che ha avuto un impatto sui comportamenti, aprendo nuove opportunità in termini di riduzione dei costi e valorizzazione delle rimesse.

Tavola 9 – Rimesse: canale principale d'invio, 2021

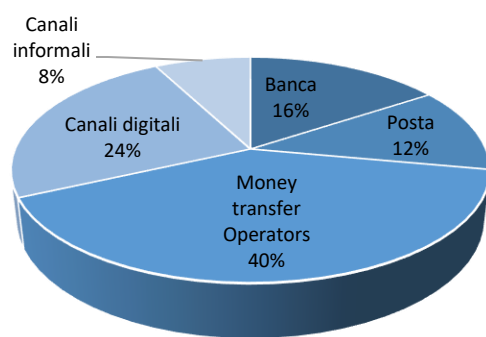
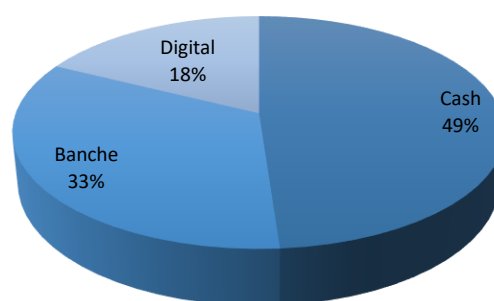


Tavola 10 – Rimesse: canale di ricezione, 2021



L'indagine consente di approfondire i comportamenti sulla base di una serie di variabili legate alla storia migratoria dell'individuo e al suo diverso legame con il Paese di origine. Un primo elemento, ampiamente studiato in letteratura, riguarda il modificarsi dei comportamenti legati all'invio della remessa con la durata della permanenza nel paese di destinazione. Il tempo e la decisione di stabilirsi in un paese (con i relativi bisogni crescenti e una progettualità orientata nella nuova "patria adottiva") ci si aspetta contribuiscano ad allentare il legame con il Paese di origine e ridurre la componente altruistica della remessa legata al sostegno della famiglia. La *Tavola 11* evidenzia un effettivo maggior flusso finanziario legato ai primi anni successivi all'arrivo, con l'invio medio di oltre 4.000€ annui. Flusso finanziario che tende a ridursi negli anni successivi con invii meno frequenti, che riducono il contributo a 2.200€ annui dopo i primi 6 anni.

Tavola 11 – Rimesse: numero di invii medi e importo medio

Anzianità migratoria	Num invii medi	Import medio invio
Da 0 a 2 anni	7	575€
Da 3 a 5 anni	4	629€
Da 6 a 10 anni	4	556€
Da 11 a 15 anni	5	517€
Oltre 16 anni	5	636€
Media campione	5	594€

Fonte: indagine campionaria

Dopo il decimo anno però il trend si inverte e assistiamo ad una crescita delle rimesse complessivamente avviate che si stabilizzano intorno ai 3.000€ annui, comunque inferiori ai primi anni, ma in controtendenza rispetto alle fasce di anzianità migratorie precedenti. Da un lato è ragionevole pensare che il processo di integrazione, centrale nei primi 10 anni, dreni risorse nel processo di allocazione fra i due paesi, ma è anche possibile che, complice la maggiore disponibilità di denaro connessa al progredire del percorso d'inserimento, emerga in questa fase una componente della remessa legata a opportunità di investimento, quella che abbiamo definito motivazione legata all'interesse personale.

Gli studi sulle rimesse hanno da tempo evidenziato anche il ruolo fondamentale del mantenimento della famiglia a distanza nell'influencare volume e frequenza delle rimesse. I dati dell'indagine campionaria confermano con chiarezza tale relazione (*Tavola 12*), con importi medi annui quasi doppi rispetto alla media del campione.

Tavola 12- Rimesse: importo medio, numero di invii medi e importo annuale. Dettaglio per composizione della famiglia nel Paese d'origine.

	Invio medio	N. invii annui	Importo annuo
Partner nel Paese d'origine	€ 579	9	€ 5.211
Figli nel Paese d'origine	€ 623	8	€ 4.984
Media campione	€ 594	5	€ 2.980

Fonte: indagine campionaria

opportunità.

Rispetto al campione intervistato l'11% ha effettuato investimenti in patria. Fra questi il 72% ha destinato risorse per l'acquisto di una casa o di un terreno, e solo il 3% ha avviato attività produttive. La restante parte, il 20%, ha scelto di diversificare l'allocatione del proprio risparmio attraverso strumenti finanziari in patria, cogliendo opportunità economicamente vantaggiose ed evidenziando l'esistenza di un'area di competizione fra i sistemi finanziari dei due paesi nella scelta di dove accumulare e investire il proprio risparmio (diversi operatori finanziari hanno aperto filiali o uffici di rappresentanza in Italia al fine di attrarre i risparmi delle rispettive diaspore). Guardando all'anzianità migratoria media (riferita agli anni di permanenza in Italia) emerge come l'investimento nel paese di origine corrisponda ad una fase più matura, quando le condizioni economiche e finanziarie consentono di poter investire anche in patria. Ma si evidenziano differenze anche all'interno delle singole opzioni, che evidenziano opportunità e esigenze diverse: l'investimento nei terreni si colloca temporalmente prima, intorno ai 25 anni di permanenza in Italia, segue l'acquisto di una casa (30 anni) e infine l'investimento finanziario (31 anni). L'avvio di attività produttive presenta invece una variabilità maggiore.

Per chi non ha investito in patria le due motivazioni prevalenti sono legate all'inadeguatezza delle risorse disponibili (51%) e all'aver scelto l'Italia come unico Paese in cui investire (42%). Il contesto non favorevole in patria o la mancanza di condizioni di garanzia/sicurezza degli investimenti persa per il 4%, mentre il 2% degli intervistati ha avuto esperienze negative in passato.

La **bancarizzazione in patria** è positivamente correlata con gli investimenti, a conferma del ruolo che l'intermediario finanziario svolge e può svolgere nel canalizzare risorse finanziarie verso forme di investimento e quindi di sviluppo.

Un secondo aspetto indagato riguarda la **propensione ad investire in patria**, misurata attraverso l'espressione di un interesse ad investire nei prossimi 5 anni. Solo il 4% del campione esprime tale intenzione, prevalentemente legato ad investimenti di tipo immobiliare (62%). Un dato interessante che emerge dall'indagine riguarda l'intenzione di investire in attività produttive o in imprese sociali che riguarda un quarto di chi ha intenzione di investire. Inoltre, mentre per le altre tipologie di investimento la quasi totalità dei casi riguarda individui con un'anzianità migratoria elevata, nel caso delle attività produttive la distribuzione è più omogenea e coinvolge anche persone con meno di 10 anni di residenza in Italia. Per il 15% infine la propensione ad investire riguarda i prodotti finanziari.

Con riferimento alle indagini campionarie passate (Tavola 13), pur se realizzate con sistemi di campionamento differenti e quindi non pienamente confrontabili, evidenziano comunque un graduale percorso di allontanamento in termini di propensione all'investimento. Se il Paese di Origine rappresentava un'opzione in cui investire per quasi la metà dei migranti nel 2014, oggi appare solo residuale. Sicuramente il dato riflette le mutate condizioni in Italia e in patria legate agli effetti della crisi pandemica, non solo in termini economici ma anche di insicurezza e precarietà, che rendono difficile fare piani oltre il breve termine. Ma allo stesso modo il dato sembra confermare che l'Italia sia stato gradualmente eletto come principale Paese di riferimento anche sul piano degli investimenti.

Un altro aspetto rilevante del rapporto con il Paese di Origine riguarda **gli investimenti**, ossia le risorse allocate in attività produttive o in beni reali o finanziari. Molto spesso questa componente si mescola all'interno della rimessa periodica, ed esprime un legame con il Paese di origine che si fonda su motivazioni e dinamiche diverse dal sostegno ai famigliari, giocandosi su un orizzonte di medio-lungo periodo e su dinamiche di convenienza-

Tavola 13 – Ha intenzione di investire nel Paese di origine

	2014	2021
Ha intenzione di investire	55%	4%

Fonte: indagine campionaria 2021 – Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, indagine campionaria 2014

5.6 Reddito e allocazione del risparmio

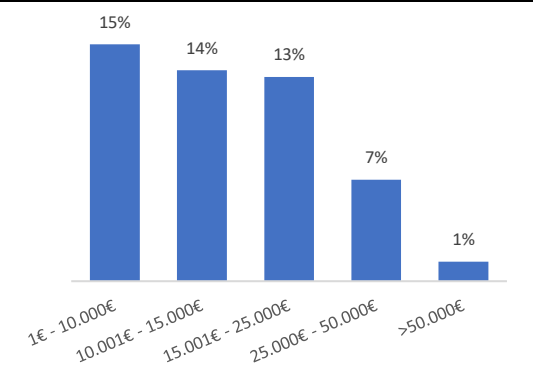
L'impatto della pandemia, già evidenziato con riferimento all'elevato tasso di disoccupazione registrato all'interno del campione è evidente anche sotto il profilo reddituale. Il reddito netto annuo medio percepito (riferito al singolo individuo) si colloca intorno agli 8.500€, un valore che tiene conto di una percentuale complessiva del 50,5% che, per la sua condizione lavorativa (disoccupato, casalinga o studente) e per effetto della pandemia, non percepisce alcun reddito. Classificando il dato per cluster (fasce di reddito) la distribuzione del campione (*Tavola 14*) si concentra nelle prime tre classi e una prevalenza di individui con un reddito inferiore ai 10.000€ euro annui.

Considerando solo il sotto campione di chi ha una qualche forma di ingresso, il reddito medio netto annuale si colloca intorno ai 17.200€ con una distribuzione che si concentra nelle classi di reddito inferiori 25.000€ euro annui (84% del sub campione).

Strettamente connesso al diverso accesso al mercato del lavoro già evidenziato, dai dati emerge un gap significativo di genere rispetto alla capacità reddituale. Con riferimento al reddito medio annuo relativo al sotto campione di chi è occupato (eliminando l'effetto sul reddito complessivo di un tasso di disoccupazione maggiore per la componente femminile), il reddito medio per gli uomini si approssima ai 18.100€, mentre quello delle donne è di poco inferiore ai 16.200€, con uno scarto del 12% complessivo.

Nel processo di stabilizzazione in un contesto economico e sociale si possono individuare fasi diverse⁸⁸ legate al suo progredire, a cui corrispondono bisogni ed esigenze diversi, che hanno un riflesso diretto in ambito finanziario. Dall'arrivo in Italia alla piena stabilizzazione l'ambito finanziario gioca un ruolo rilevante e a

Tavola 14 – Distribuzione per classi di reddito – campione complessivo



Fonte: indagine campionaria 2021

volte decisivo in termini di accesso al sistema dei pagamenti (ad esempio per il pagamento dello stipendio), l'accesso al credito nelle sue diverse forme (per l'acquisto di beni di consumo o beni durevoli, fino all'abitazione, ma anche per la gestione di emergenze), lo sviluppo di una componente di asset-building, determinante per investimenti futuri (dalle attività imprenditoriali, all'educazione), la riduzione della vulnerabilità, attraverso forme di risparmio integrativo o sottoscrizione di polizze assicurative, il sostegno alle proprie famiglie di origine attraverso l'invio e la valorizzazione della rimessa. Nel caso del cittadino immigrato questo complesso processo deve essere innescato e avviato, partendo da una situazione che non è uguale per tutti, ma che presenta comunque alcune caratterizzazioni comuni, come l'assenza di una storia creditizia presso gli operatori finanziari italiani, l'assenza o una generale precarietà delle reti relazionali che possono fornire un sostegno finanziario, l'assenza di un patrimonio di partenza su cui fare affidamento per gestire le emergenze o per fornire garanzie, una generale maggiore precarietà lavorativa e minore capacità reddituale, legate soprattutto alle prime fasi dell'arrivo in Italia. Si tratta quindi di condizioni che evidenziano una maggiore vulnerabilità finanziaria a cui si aggiunge una caratterizzazione specifica dei migranti legata al legame con il proprio Paese di origine a cui destinare parte delle risorse prodotte in Italia.

All'interno di questo quadro assumono rilevanza specifica due aspetti rilevanti indagati dal questionario:

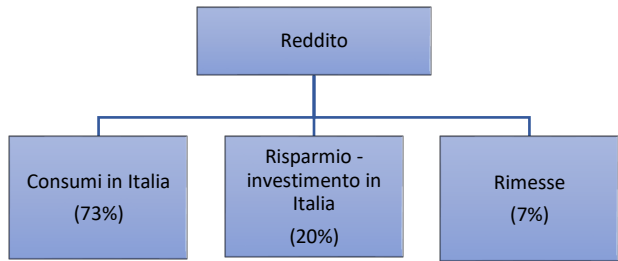
- il processo di allocazione del reddito fra consumo, risparmio e investimenti
- il processo di allocazione del risparmio fra l'Italia e il Paese di origine e quanto di questo risparmio entra nei circuiti finanziari e quindi si trasformano in informazione finanziaria e opportunità di valorizzazione

La *Tavola 15* fornisce un quadro del processo di allocazione del reddito da parte dei cittadini immigrati appartenenti al campione rappresentativo.

⁸⁸ Si veda "Il Processo di bancarizzazione visto dal lato della domanda", in Frigeri D. – Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti- VI Rapporto, 2017, www.cespi.it.

Un primo indicatore economico rilevante riguarda la **propensione al risparmio**, ossia la percentuale di reddito non destinata ai consumi che si colloca al 27%. Un valore particolarmente significativo se confrontato con quello medio degli italiani che nel 2020 ha raggiunto il 15,8%⁸⁹ con un raddoppio per effetto della crisi pandemica (la propensione al risparmio era all'8% nel 2019). Nel caso dei cittadini immigrati, il confronto con l'indagine campionaria del 2017, segnala invece una contrazione della propensione al risparmio di 9 punti percentuali. Pur se le due indagini non sono pienamente confrontabili, il dato sembra comunque mostrare un ulteriore effetto della pandemia, che ha ridotto la capacità di risparmio dei cittadini immigrati. La riduzione della capacità reddituale può essere infatti alla base della contrazione della propensione al risparmio, laddove i consumi non possono essere contratti oltre un certo livello minimo, andando così ad alterare le proporzioni e le relative propensioni.

Tavola 15 – Allocations del risparmio del migrante



Fonte: Indagine campionaria 2021

Un secondo indicatore riguarda la **destinazione geografica del risparmio** (Tavola 16). Circa un quarto (il 26%) del risparmio prodotto viene inviato nel Paese di origine sottoforma di rimesse, un dato sostanzialmente costante rispetto alle rilevazioni precedenti. La stabilità di questa percentuale rappresenta un indicatore importante per misurare l'effetto della pandemia sui comportamenti dei migranti in relazione alle rimesse. La maggiore precarietà e incertezza e la riduzione della capacità reddituale non hanno modificato la quota parte destinata al paese di origine. Allo stesso modo l'Italia si conferma il Paese di riferimento per la destinazione del risparmio e degli investimenti.

Tavola 16 – Allocations del risparmio

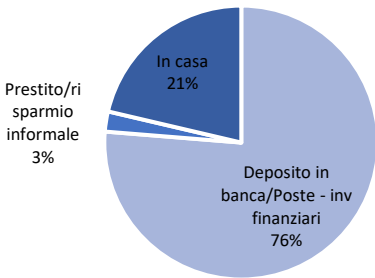
RISPARMIO		
Risparmio in Italia	Investimenti in Italia	Rimesse
44%	30%	26%

Fonte: indagine campionaria 2021

Se il 74% del risparmio si ferma in Italia, una quota significativa, quasi un terzo del risparmio complessivo, viene destinato ad investimenti, mentre la restante parte viene accumulata.

Un ulteriore livello di analisi del processo di allocazione del risparmio del migrante riguarda la sua **ripartizione fra le diverse opzioni di impiego** disponibili in Italia. Il primo dato che emerge dall'analisi riguarda la quota parte del risparmio che viene intermediato da un operatore finanziario rispetto a quella parte che rimane all'interno di circuiti non intermediati (Tavola 17). Un quarto del risparmio rimane esterno agli operatori finanziari, con una percentuale ancora molto alta di ricorso al contante che viene accumulato in casa (21%). Residuale invece la quota parte di risparmio che alimenta forme di prestito e risparmio informali che caratterizzano tutte le comunità di migranti, con forme e modalità diverse. Questo quadro risulta importante per comprendere quanto del risparmio generato entri nei circuiti finanziari e possa quindi alimentare il circuito risparmio-credito-investimento volano per realizzare progetti e investimenti di medio-lungo periodo.

Tavola 17 - Ripartizione del risparmio, 2021.



Fonte: Indagine campionaria 2021

⁸⁹ Istat, 2020

5.7 Bancarizzazione e comportamenti finanziari

L'81% del campione è **titolare di un conto corrente** presso una banca o BancoPosta in Italia, dato coerente con quello rilevato presso gli operatori finanziari, in collaborazione con l'Associazione Bancaria Italiana⁹⁰ che rileva l'indice di bancarizzazione per la popolazione immigrata (percentuale popolazione adulta titolare di un c/c) pari all'80%.

In ottica di genere, le donne appartenenti al campione rilevato risultano più bancarizzate (l'85% è titolare di un c/c) rispetto agli uomini (77%). Mentre in media il 5,8% è titolare di più di un conto corrente presso operatori finanziari diversi.

Uno strumento di accesso al sistema dei pagamenti che si è diffuso in questi ultimi anni e in modo particolare fra la popolazione immigrata è la carta **con IBAN**. Pur non essendo equiparabile al conto corrente, questo strumento consente un pieno accesso al sistema dei pagamenti e sta gradualmente ampliando il suo ambito di operatività. Il 55% del campione possiede questo strumento, confermandone un'ampia diffusione. Il questionario consente poi di rilevare la percentuale di coloro che non sono titolari di un conto corrente ma possiedono una carta con IBAN, una percentuale che per il campione di riferimento è pari al 12,5%. Il dato è importante perché se è vero che la carta con IBAN non consente un pieno accesso a tutti gli strumenti e prodotti finanziari, come è il c/c, essa rappresenta comunque un primo accesso al sistema dei pagamenti e agli intermediari finanziari, svolgendo una funzione di primissima inclusione finanziaria, pur se embrionale e incompleta.

Secondo il campione di riferimento, quindi, andando a costruire un indicatore di inclusione finanziaria legato al semplice accesso al sistema dei pagamenti, sommando la titolarità del conto corrente con quella della sola carta con IBAN, potremmo evidenziare un valore prossimo al 93%. Si tratta di un indicatore di accesso al sistema dei pagamenti che non rappresenta ancora un'inclusione finanziaria in senso stretto (misurata dalla titolarità del conto corrente proprio per la piena accessibilità ai prodotti finanziari), ma che può essere letto come un primo accesso agli operatori finanziari.

Un ulteriore indicatore che consente di misurare il diverso grado di familiarità con gli intermediari finanziari riguarda la **mobilità all'interno del sistema finanziario**, misurato attraverso il numero di coloro che, per motivi diversi, hanno cambiato banca di riferimento. Un terzo del campione (33%) ha avuto un conto corrente presso un'istituzione finanziaria diversa da quella attuale, dimostrando quindi, all'interno di una mobilità naturale, una sostanziale stabilità nel rapporto con l'intermediario finanziario⁹¹ di riferimento.

Il rapporto con strumenti e operatori finanziari non coinvolge solo l'Italia, ma anche il Paese di origine, modificando le opportunità di ownership e valorizzazione di quella parte di risparmio che viene inviato in patria. Generalmente, infatti, la remessa viene riscossa in contanti a destinazione. Questa prassi ha due risvolti negativi: da un lato non consente al migrante alcun controllo sulla destinazione della remessa, limitando la possibilità di indirizzarla verso investimenti (materiali o in istruzione, prevenzione ecc.), dall'altro, non entrando nei circuiti finanziari, non può alimentare il circuito risparmio-credito che potrebbe contribuire a generare opportunità di sviluppo e riduzione delle vulnerabilità. Nel dibattito sul ruolo che le rimesse possono assumere per lo sviluppo dei paesi, anche a livello internazionale, cresce la consapevolezza e il consenso circa il valore assunto dall'inclusione finanziaria quale strumento di valorizzazione delle risorse e di canalizzazione all'interno di circuiti virtuosi legati al rapporto risparmio-credito-investimenti⁹². Secondo l'indagine campionaria il 13% del campione possiede anche un c/c presso un'istituzione finanziaria in patria, mentre il 10% lo ha chiuso in una fase successiva della migrazione. Complessivamente, quindi, quasi un quarto degli intervistati ha o ha avuto un rapporto con un intermediario finanziario nel proprio Paese di origine.

⁹⁰ Si veda Frigeri D. "L'Inclusione Finanziaria dei migranti dalla prospettiva degli operatori: famiglie consumatrici", realizzato nell'ambito del presente progetto, giugno 2021.

⁹¹ Dato che trova conferma nell'andamento dell'indice di stabilità del rapporto con gli intermediari finanziari rilevato nell'indagine presso gli operatori finanziari. Cfr. Frigeri D. "L'Inclusione Finanziaria dei migranti dalla prospettiva degli operatori: famiglie consumatrici", 2021.

⁹² La stessa Agenda 2030 riconosce un ruolo centrale dell'inclusione finanziaria nel contribuire alla riduzione della povertà e delle disuguaglianze, mentre in sede G20 la Global Partnership for Financial Inclusion (GPFI) ha come obiettivo quello di incentivare e sostenere i governi verso l'attuazione del Piano d'azione per l'inclusione finanziaria del G20, approvato al vertice del G20 a Seoul in cui si riconosce l'inclusione finanziaria come uno dei principali pilastri dell'agenda di sviluppo globale, www.gpfi.org.

Le potenzialità legate ad un'inclusione finanziaria anche con riferimento al proprio paese di provenienza sono visibili con riferimento agli investimenti realizzati in patria. La *Tavola 18* evidenzia infatti una correlazione positiva fra la titolarità di un conto corrente in patria e l'incidenza degli investimenti, oltre che una maggiore consapevolezza dei rischi e delle opportunità connesse e quindi della richiesta di garanzie o persone di fiducia.

Tavola 18- Investimenti nel Paese d'origine. Dettaglio: titolarità del conto corrente nel Paese di origine.

	Non ha un conto corrente	Ha un conto corrente	Media campione
No, non ho il capitale necessario	49,5%	30,6%	44,7%
No, preferisco investire in Italia	38,4%	31,3%	36,9%
No, ho avuto esperienze negative	2,5%	0,6%	2,0%
No, non ho una persona di fiducia	1,5%	2,3%	1,6%
No, non ci sono adeguate garanzie	2,0%	3,2%	2,3%
Sì, di tipo immobiliare	3,6%	16,1%	8,3%
Sì, in attività produttive	0,1%	1,3%	0,4%
Sì in strumenti finanziari	0,6%	6,5%	2,0%

Fonte: Indagine campionaria

Un aspetto rilevante nel processo di inclusione finanziaria riguarda il diverso **peso che hanno avuto diversi ambiti e istituzioni nella scelta di aprire un conto corrente** bancario e, conseguentemente nella scelta dell'operatore. Il contesto familiare è il luogo privilegiato in cui si formano le scelte anche sotto il profilo finanziario (*Tavola 19*). L'ambito lavorativo, principale fattore di bancarizzazione in passato, continua a avere un ruolo importante per quasi la metà dei casi, incentivato dall'obbligo normativo di accredito dello stipendio su un conto corrente. Un dato rilevante, sotto il profilo dell'integrazione, è dato dalla presenza di una percentuale minore, ma comunque non trascurabile, di casi in cui la scelta è avvenuta attraverso l'interazione con amici e conoscenti italiani o in ambito associativo (non solo di natura etnica), dove le reti sociali che si sono create nel tempo acquisiscono un ruolo attivo anche in tema di inclusione finanziaria.

Un secondo indicatore fa riferimento invece ai **canali di accesso alla banca o alle Poste**, sulla base cioè di quali fattori è avvenuta la scelta dell'operatore finanziario. Il confronto con i dati riferiti al campione 2017 (*Tavola 20*) conferma un ruolo determinante nel passaparola all'interno delle diverse reti relazionali, famigliari, etniche,

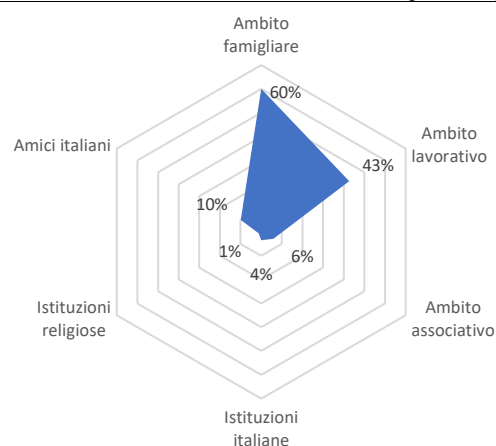
sociali. Il secondo fattore di scelta, il cui peso è superiore per il 2021, riguarda una scelta informata, basata su criteri di convenienza, indicatore importante nella prospettiva dell'inclusione finanziaria. Trova conferma l'ambito lavorativo e quindi la richiesta del datore di lavoro che indirizza verso l'istituzione finanziaria di riferimento per l'impresa, mentre perdono di peso gli ambiti più strettamente legati alla pubblicità e alla fama dell'istituzione. Cresce invece il peso del tema dell'accessibilità a cui spesso è associato anche un tema legato alla preferenza verso banche del territorio.

Per chi entra in banca, quali sono i **drivers principali del rapporto con l'intermediario** finanziario? Sulla base di quali elementi il cliente immigrato fonda la relazione con la banca? Dall'analisi dei principali drivers che determinano il rapporto fra cliente immigrato e intermediario finanziario (*Tavola 21*) emergono tre dimensioni che appaiono rilevanti:

- il tema dell'accessibilità, espressa in termini di vicinanza al luogo di residenza (81% dei casi) o al luogo di lavoro (51%) e in termini di orari flessibili (44%) e accesso a servizi online (48%).
- Il tema dei costi, rilevanti per il 62% del campione.
- Temi prettamente legati ad aspetti relazionali e fiduciari (accoglienza e disponibilità delle informazioni: 73%, informalità: 44%, competenza e affidabilità: 74%).

I dati rilevano anche una domanda di servizi di consulenza (oltre un terzo del campione) e confermano la permanenza di aspetti critici legati alla lingua e all'ambito culturale che continuano a caratterizzare il processo di inclusione finanziaria di questo segmento specifico di clientela: il 24% ritiene importante avere informazioni in lingua e il 17% poter contare sulla presenza di mediatori culturali.

Tavola 19 – Ambiti rilevanti nell'accesso in banca – risposte multiple



Fonte: indagine campionaria 2021

Infine, risulta in calo la componente legata alle norme dettate dal credo religioso che viene ritenuta un driver importante nel rapporto con gli intermediari finanziari solo dal 13% del campione, rispetto al un 21% rilevato nel 2017.

Tavola 20 - Fattori determinanti la scelta dell'operatore finanziario

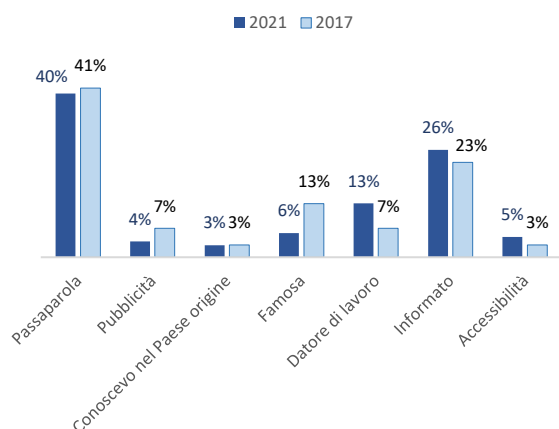
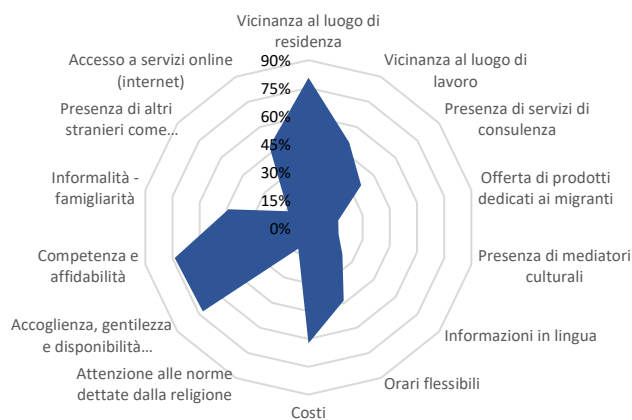


Tavola 21 - Principali drivers nel rapporto cliente immigrato-intermediario finanziario



Fonte: indagine campionaria 2021 – Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, indagine campionaria 2017.

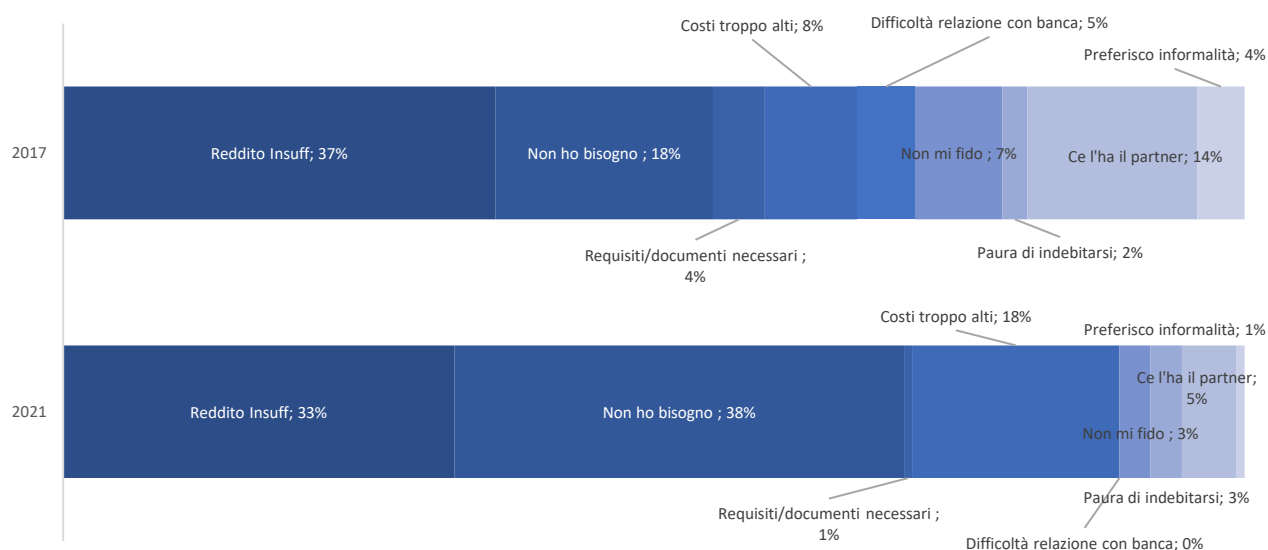
Comprendere le **motivazioni individuali alla base della non bancarizzazione** diviene centrale per definire politiche e strategie adeguate a sostegno dell'inclusione finanziaria. Da un punto di vista macro, l'analisi multivariata sull'indagine campionaria 2014 ha evidenziato il ruolo centrale della variabile territoriale nello spiegare il diverso grado di inclusione finanziaria, in quanto variabile sintesi di una pluralità di fattori che incidono sul percorso di inclusione finanziaria (le condizioni socio-economiche del territorio, il settore di impiego tipico della popolazione immigrata, le tipologie contrattuali, la diversa evoluzione della migrazione nei territori ...). Da un punto di vista del singolo individuo, quindi in una dimensione micro, è possibile evidenziare alcune caratterizzazioni importanti, rilevando alcune variazioni significative rispetto all'indagine campionaria del 2017 (Tavola 22). Da un lato si riduce l'incidenza delle motivazioni legate al ricorso all'informalità e all'utilizzo del conto corrente del partner, dato importante in ottica di una indipendenza finanziaria di entrambi i membri della famiglia. Scompare anche la motivazione connessa a difficoltà nella relazione con l'istituto finanziario e rimane residuale l'assenza o l'inadeguatezza della documentazione necessaria, importanti segnali di una relazione avviata, nel primo caso, e dell'efficacia degli sforzi normativi⁹³ e di adeguamento delle procedure da parte degli operatori nel secondo.

Gli aspetti più problematici riguardano tre sfere che, come vedremo trovano sintesi in due linee di azione possibili:

- un primo elemento riguarda la percezione di un reddito insufficiente e di non bisogno di un conto corrente. Entrambe le motivazioni pesano per il 71% di coloro che non sono bancarizzati. Non è possibile indagare con maggiore profondità le motivazioni sottostanti al "non bisogno", ma è ragionevole pensare che siano più facilmente correlate alla condizione familiare o sociale (studente o coniugato) o reddituale. Si tratta di una componente che rileva un incremento importante rispetto al 2017, soprattutto per quanto riguarda la percezione di non bisogno.
- La seconda sfera è connessa a fattori di ordine più culturale-esperienziale e riguardano la paura di indebitarsi (che rimane stabile negli anni) e la mancanza di fiducia verso gli operatori finanziari (banche e Poste). Quest'ultima variabile appare comunque in netto calo rispetto al 2017, a conferma di un percorso di crescita nel rapporto fra popolazione immigrata e istituzioni finanziarie.
- Infine, la terza sfera riguarda i costi del conto corrente, giudicati troppo elevati, con una incidenza dei casi in crescita negli anni.

⁹³ Attraverso il recepimento della normativa europea sul Diritto al Conto di Base, disciplinato in modo organico in Italia con il Decreto legislativo 13 agosto 2010 n. 141, attuativo della Direttiva comunitaria n. 48/2008, e successivamente con d.l. 141/2010 che ha apportato modifiche al Testo Unico Bancario (D.lgs. 385/1993).

Tavola 22 – Motivi per non apertura c/c – confronto 2021-2017



Fonte: indagine campionaria 2021 – Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti indagine campionaria 2017

Si tratta di tre ambiti distinti che rimandano a due aspetti centrali dell'inclusione finanziaria: la sostenibilità dei prodotti e dei servizi, attraverso soluzioni adatte a soggetti *low income*, e l'educazione finanziaria in grado di colmare un gap di percezione sia rispetto agli intermediari finanziari e soprattutto circa il bisogno e il ruolo dell'inclusione finanziaria nel quotidiano e nella propria progettualità futura. In tema di accessibilità, da un punto di vista normativo sono stati fatti importanti passi avanti sia rispetto alla documentazione necessaria e allo sviluppo di nuove tecnologie digitali per l'identificazione della clientela, e sia con riferimento all'istituzione del diritto al Conti di base e alla previsione di una sua gratuità per gli individui *low income*. Allo stesso tempo il Conto di Base appare ancora poco conosciuto e la gratuità di non immediato accesso, il che rimanda al secondo punto legato alla necessità di avviare percorsi e iniziative di educazione finanziaria diffuse. Accessibilità e sostenibilità rimandano inoltre al ruolo che la microfinanza, intesa come finanza rivolta a soggetti caratterizzati da bassi redditi e maggiore vulnerabilità e ancora poco sviluppata in Italia, può svolgere per favorire e supportare l'inclusione di individui che rimangono esclusi dai circuiti finanziari, accrescendo la propria vulnerabilità finanziaria e sociale.

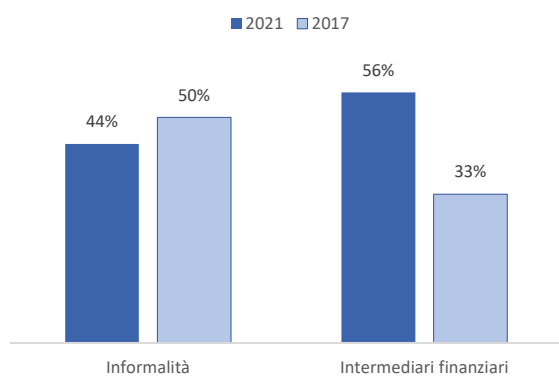
Una conferma dello scenario e delle considerazioni tratteggiate viene dall'analisi relativa **all'intenzione di aprire un conto corrente** nei prossimi due anni. Il 29% del campione mostra una volontà specifica in questa direzione, mentre il 39% è indeciso. Esiste quindi un bacino potenziale prossimo al 70% dei non bancarizzati che potrebbe essere incluso da un punto di vista finanziario attraverso l'adozione di politiche adeguate. Se ad essi si aggiunge il 27% che dichiara la non intenzione perché ritiene il suo reddito insufficiente e il 2% che valuta i costi troppo elevati, si conferma lo spazio per un'azione finalizzata ad una inclusione finanziaria di base che coinvolga la totalità dei non bancarizzati.

5.8 Accesso al credito

L'accesso al credito costituisce un fattore che presenta aspetti rilevanti sia di potenzialità che di criticità nel processo di integrazione. Nelle prime fasi di arrivo, così come per chi intende stabilirsi in un territorio, la disponibilità di risorse aggiuntive sia per far fronte alle necessità ordinarie e sia per investimenti di medio-lungo termine (casa, istruzione ecc..) diviene strutturalmente un supporto necessario. Allo stesso tempo il credito può esporre a fenomeni di sovra-indebitamento rispetto alle proprie capacità reddituali, assumendo impegni che possono rilevare risvolti negativi e accrescere la vulnerabilità stessa. A ciò si aggiunge la possibilità che un evento straordinario e imprevedibile come è stata la pandemia, per individui con un patrimonio fragile o in fase di avvio, possa aver creato una situazione di stress finanziario che ha alterato le condizioni sulla base delle quali è stato richiesto e concesso un credito (si pensi ad esempio all'impegno finanziario pluriennale legato ad un mutuo). Un corretto accesso al credito, tenuto conto delle caratterizzazioni che il cittadino immigrato rileva sotto il profilo finanziario, costituisce pertanto un tassello chiave nell'evoluzione del processo di inclusione finanziaria e sociale.

Un primo dato importante nel ricostruire i comportamenti in relazione al credito riguarda i **canali a cui l'individuo ricorre** tradizionalmente nel caso in cui abbia necessità di risorse aggiuntive. La *Tavola 23* conferma il ruolo che la rete sociale di riferimento, rappresentata da amici e parenti connazionali o italiani, assume anche con riferimento all'accesso

Tavola 23 – Principali fonti di accesso al credito – confronto 2017 - 2021



Fonte: indagine campionaria 2021 – Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti indagine campionaria 2017

al credito. Una prassi diffusa nel 44% del campione come prima opzione. A fianco dei tradizionali prestiti intra-familiari, diffusi anche nei comportamenti degli italiani, sono molteplici le forme di credito informale sviluppate all'interno delle singole comunità. Forme di solidarietà e mutuo-aiuto che in alcuni casi sconfinano però in dinamiche tipiche dell'usura. Gli intermediari finanziari costituiscono la principale fonte di accesso al credito per il 56% degli intervistati e assolutamente marginale appare il ruolo delle organizzazioni del terzo settore che non raggiungono lo 0,5% dei casi. Il dato sul ruolo degli intermediari finanziari, in modo particolare confrontato con il peso che aveva con riferimento all'indagine campionaria del 2017, può essere letto attraverso una duplice chiave di lettura. Da un lato è espressione di un

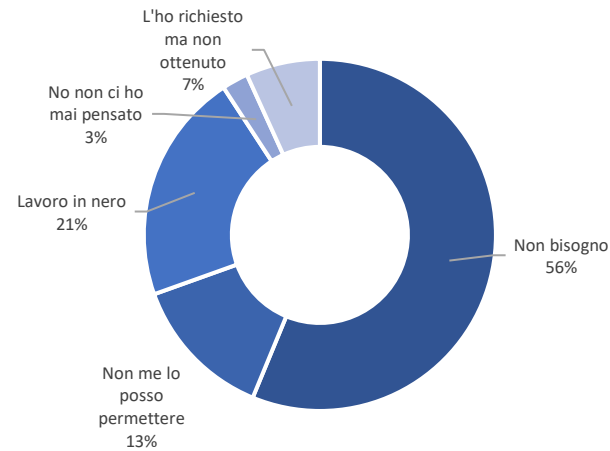
processo di inclusione finanziaria che è evoluto anche sotto il profilo dell'accesso al credito. Dall'altro può essere in parte conseguenza dell'impatto della pandemia che ha compresso la capacità reddituale e di risparmio e quindi le risorse disponibili all'interno delle reti sociali e comunitarie, rimandando agli operatori finanziari un ruolo di supporto attraverso il credito.

Il 16% degli intervistati **ha in essere un finanziamento**, percentuale di poco inferiore all'indagine del 2017, quando il tasso di incidenza dei crediti in essere raggiungeva il 18%. Fra questi solo il 4% ha in corso più di un finanziamento, rispetto al 15% del 2017. Mentre poco meno del 5% ha intenzione di chiederlo nei prossimi mesi, complici le mutate condizioni reddituali e la maggiore incertezza legata alla pandemia.

Analizzare le motivazioni per cui non si è ricorsi ad una qualche forma di finanziamento presso un'istituzione finanziaria formale consente di raccogliere una serie di indicazioni utili circa la domanda di credito ed eventuali aree di miglioramento nell'accesso al credito. Una prima indicazione riguarda la **motivazione sottostante la scelta di non chiedere un finanziamento** (*Tavola 24*). Se oltre la metà del campione si trova in una condizione in cui non emerge un bisogno di credito, quasi il 60% dei casi se si considera anche l'opzione "non ci ho mai pensato", negli altri casi sono due le criticità più rilevanti: il reddito basso e la condizione lavorativa (in nero) che non consente di dimostrare un'entrata regolare. Due ambiti particolarmente critici e rilevanti, che rimandano da un lato all'importanza di strumenti di microcredito finalizzati ad individui a basso reddito e dall'altro ad interventi più strutturali nel mondo del lavoro per contrastare una pratica che, di fatto, limita l'accesso ad un'inclusione finanziaria, oltre che esporre l'individuo a rischi di sfruttamento.

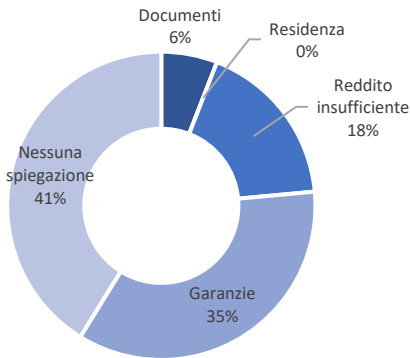
Nel caso in cui invece **il credito non sia stato concesso da parte dell'intermediario** finanziario, che riguarda solo il 7% dei casi, la *Tavola 25* sintetizza le cause principali. L'assenza e l'insufficienza di garanzie rappresenta il principale ostacolo per oltre un terzo dei casi, seguito dal reddito inadeguato (18%). Per oltre la metà dei casi, quindi l'accesso al credito, opportunamente accompagnato da una corretta educazione finanziaria, potrebbe essere reso accessibile attraverso strumenti di credito ad hoc, come il microcredito. Meno rilevanti i problemi legati ad una documentazione insufficiente e in nessun caso si sono rilevate criticità legate al domicilio o alla residenza. Per la restante parte dei casi, il 41%, la non concessione del finanziamento non è stata accompagnata da una motivazione da parte dell'istituzione finanziaria. Non è possibile entrare nel merito dei singoli casi e delle tipologie di credito richieste, ma l'indicazione che il dato ci fornisce ha a che fare, oltre che con la necessità di assicurare una corretta e completa informazione al consumatore anche nel caso in cui la valutazione del merito di credito non sia positiva, con un'opportunità persa di fornire strumenti di educazione finanziaria legati ad un ambito così centrale e anche delicato come è l'accesso al credito.

Tavola 24 – Motivazione per la non richiesta di credito



Fonte: indagine campionaria 2021

Tavola 25 – Motivazione per la non concessione del credito da parte di un'istituzione finanziaria



5.9 La percezione della banca

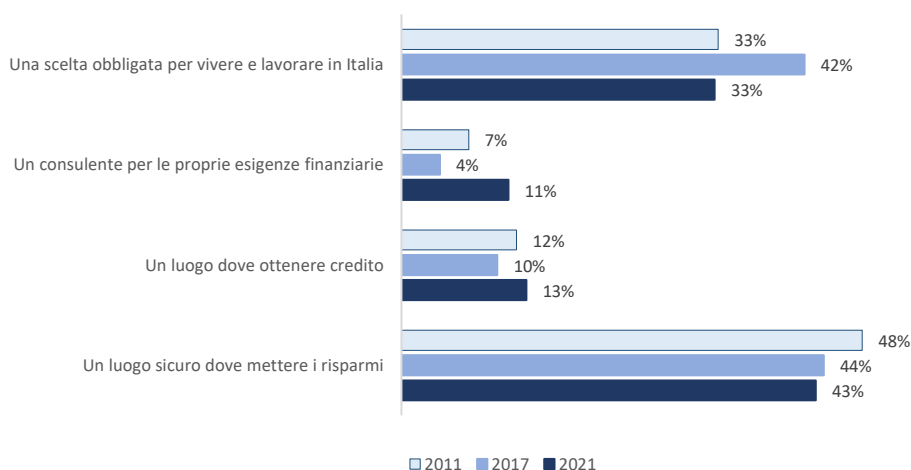
Appare interessante completare il quadro del rapporto fra immigrati e istituzioni finanziarie attraverso la prospettiva circa la percezione della banca e di come questa si sia modificata nel tempo (*Tavola 26*).

È stato infatti chiesto ai migranti intervistati di esprimere un valore compreso fra 1 (massimo) e 4 (minimo) con riferimento a quattro funzioni centrali per il processo di integrazione relativi al ruolo della banca: a) accumulo-protezione del risparmio, b) accesso al credito, c) consulenza, d) condizione per vivere e lavorare in Italia.

L'evoluzione di questa percezione negli anni, con riferimento a chi ha attribuito il valore maggiore a ciascuna funzione, conferma la funzione di accumulo e protezione del risparmio attribuita alla banca e la consapevolezza che questa sia un interlocutore necessario nel processo di inclusione sociale ed economica nel nostro paese. Allo stesso tempo sembra emergere, a fronte di una riduzione della funzione di protezione, un bisogno crescente di accompagnamento nella gestione del risparmio, che forse non ha ancora trovato adeguata soddisfazione, e che affianca una crescita più marcata fra il 2017 e il 2021, rispetto al 2011 della funzione creditizia della banca.

In chiave prospettica i dati sembrano andare nella direzione di una maggiore consapevolezza dei diversi ruoli che l'intermediario può assumere in relazione a bisogni che si fanno più ampi e complessi e che accompagnano profili finanziari più maturi.

Tavola 26 - Percezione della banca – evoluzione valori massimi



Fonte: indagine campionaria 2021 – Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti indagini campionarie 2011 e 2017

5.10 La protezione dal rischio e il mondo assicurativo

Un aspetto rilevante del processo di inclusione finanziaria riguarda il rapporto con il rischio e i prodotti assicurativi. Come abbiamo più volte avuto modo di sottolineare, alla condizione di migrante è associata, generalmente, una maggiore vulnerabilità, legata ai minori redditi, ad una dotazione patrimoniale in fase di costituzione e ancora inadeguata a far fronte a situazioni straordinarie, all'assenza o alla fragilità di reti sociali di riferimento, alla maggiore diffusione dell'informalità, alla precarietà lavorativa o ancora alla non piena integrazione nel tessuto di riferimento. Tutti aspetti che espongono l'individuo e la sua famiglia ad un rischio maggiore in caso si verifichi un qualsiasi evento straordinario, anche di modesta entità, come una spesa straordinaria imprevista, portandoli verso una situazione di criticità da cui risulta difficile o impossibile uscire. Allo stesso modo la progettualità e la conseguente disponibilità di risorse per dare concretezza a progetti e programmi finalizzati a proseguire e rafforzare il processo di integrazione (l'acquisto di una casa, l'avvio di un'attività imprenditoriale, la formazione) porta con sé un bisogno di contestuale di accumulazione e protezione del risparmio. Non da ultimo cresce nella componente più anziana della popolazione immigrata la preoccupazione rispetto al futuro (in particolar modo all'esigibilità della pensione) e la conseguente richiesta di formule di contribuzione integrativa.

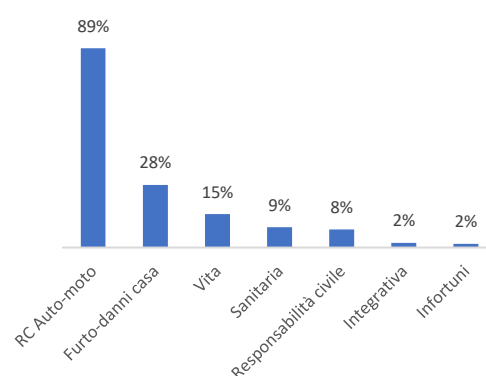
In una fase di costruzione e di consolidamento di un processo di inclusione economico-finanziaria, i prodotti assicurativi possono giocare un ruolo importante, agendo su due fronti che si integrano a vicenda: da un lato contribuire a ridurre il rischio legato ad eventi imprevisti, che possono minare il percorso intrapreso e i risultati ottenuti, e dall'alto contribuire a realizzare processi di *asset building*, ossia di costruzione di un patrimonio in grado di assorbire situazioni impreviste, ma soprattutto capace di sostenere le progettualità degli individui.

Lo stato dell'arte sull'argomento non è particolarmente ricco, pochi sono gli studi avviati in Italia e, dal lato dell'offerta, sono ancora pochi gli istituti che dispongono di un set di prodotti adatti a soddisfare le esigenze degli individui a basso reddito, anche se alcuni operatori stanno guardando a questo vuoto in maniera strategica. Al contempo, dal lato della domanda, i dati a disposizione dell'Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti evidenziano una crescita significativa di questa componente fra i prodotti sottoscritti presso banche e BancoPosta⁹⁴, mentre le analisi qualitative evidenziano come la stabilizzazione e in modo particolare la creazione di un nucleo familiare o l'avvio di un'attività di impresa, rappresentino fattori che alimentano una richiesta di protezione dal rischio, mentre il tema delle forme di protezione integrativa diviene centrale per compensare e prevenire il problema dell'accesso alla pensione che caratterizzerà molti dei migranti di prima generazione⁹⁵.

Pur in uno scenario in rapida evoluzione, anche per i migranti, così come per gli italiani, è ancora diffusa una scarsa conoscenza di questi prodotti e una bassa educazione al rischio. In questo scenario si aprono due sfide: da una parte è necessario colmare il gap culturale tra consumatori a basso reddito, molto spesso poco informati e poco fiduciosi nei confronti del mondo assicurativo, e agenti, che non hanno familiarità con i bisogni delle persone svantaggiate; dall'altra è necessario assicurare la sostenibilità del sistema micro-assicurativo, raggiungendo l'equilibrio tra costi, copertura e accessibilità.

L'indagine campionaria analizza anche il rapporto fra cittadini immigrati e prodotti assicurativi, come uno dei cardini, come il credito e il risparmio, di un corretto processo di inclusione finanziaria. Il 57% degli intervistati dichiara di possedere un prodotto assicurativo. Naturalmente su questa percentuale assume un peso rilevante l'assicurazione Responsabilità Civile auto-moto (RC auto-moto) che è obbligatoria ed è sottoscritta dal 90% di chi possiede una o più assicurazioni. Al netto di questa forma tecnica, il livello di incidenza delle altre forme assicurative sulla popolazione del campione raggiunge il 6,5%. La Tavola 27

Tavola 27 – Incidenza forme tecniche su totale assicurati



Fonte: indagine campionaria 2021

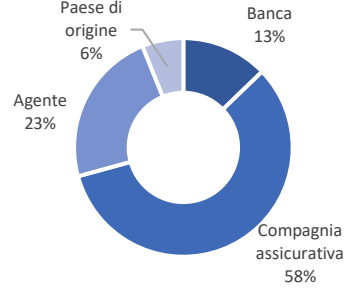
⁹⁴ Si veda Frigeri D. "L'Inclusione Finanziaria dei migranti dalla prospettiva degli operatori: famiglie consumatrici", realizzato nell'ambito del presente progetto, giugno 2021.

⁹⁵ A causa della mancanza di accordi bilaterali fra l'Italia e molti degli Stati di provenienza dei migranti, infatti, non vi è un riconoscimento reciproco dei contributi versati nei singoli paesi. Il migrante si troverà quindi in una condizione in cui né in Italia e né nel proprio Paese avrà accumulato una contribuzione in grado di permettergli di accedere alla pensione.

restituisce un quadro delle forme assicurative più diffuse fra chi ha sottoscritto una o più polizze, evidenziando il ruolo significativo sia della componente danni che di quella vita: quasi la metà di chi ha un'assicurazione ha sottoscritto una polizza appartenente ad una delle due categorie.

Il questionario consente di indagare un ulteriore elemento significativo che riguarda il principale canale di accesso ai prodotti assicurativi (Tavola 28). Il dato risente del peso della componente RC Auto, il cui mercato di riferimento è altamente competitivo e legato alla presenza diretta delle compagnie assicurative. L'intermediazione di agenti e brokers assicurativi è il secondo canale di accesso, un'attività su cui spesso si innesta un servizio di consulenza e che si fonda prevalentemente su un rapporto fiduciario. Al terzo posto gli intermediari bancari, mentre si segnala una percentuale, comunque, non marginale e significativa di un fenomeno che appare in crescita, legato ad un ruolo delle compagnie assicurative del Paese di origine nell'attrarre risparmio dalla diaspora.

Tavola 28 – Canali accesso prodotti assicurativi



Fonte: indagine campionaria 2021

Dettagliando il dato del canale per tipologia di polizza, emerge una variabilità maggiore rispetto al quadro complessivo. In particolare, il canale bancario è preponderante per quanto riguarda le assicurazioni integrative (50% delle polizze) ed è secondo per il ramo vita e quello furto-danni (con rispettivamente il 28% e il 19% dei contratti). Il canale degli agenti-brokers, presenti in tutte le tipologie, è prioritario per quanto riguarda le polizze Responsabilità Civile (56%), mentre è residuale per la componente vita e quella integrativa. Per le altre tipologie tecniche sono le compagnie assicurative il canale privilegiato, in modo particolare per le polizze furto e danni (62%) e per quelle sanitarie (61%), seguite dalle polizze infortuni (55%) e vita (52%).

5.11 Il profilo finanziario

Il complesso sistema di indicatori analizzati consente di costruire un indice sintetico, in grado di tratteggiare i diversi profili di inclusione finanziaria che possono essere affiancati alle diverse fasi del percorso di integrazione. L'indicatore è costruito attraverso la combinazione di due macro-indicatori intermedi: "Indice di Familiarità" e "Indice di Utilizzo". Il primo è espressione di una maggiore o minore confidenza con gli intermediari finanziari, legato sia al contesto di origine che a quello di destinazione, misurato attraverso una serie di variabili contenute nel questionario, come il rapporto con più banche, la mobilità all'interno del sistema finanziario o la bancarizzazione precedente. Il secondo indicatore (Indice di Utilizzo) misura invece il numero di prodotti o servizi finanziari utilizzati all'interno di una lista predefinita. L'interazione dei due indicatori, attraverso un sistema di ponderazione, consente di costruire un Indice di Maturità Finanziaria, che assume valori compresi fra un minimo di 0, corrispondente ad un soggetto completamente estraneo al sistema finanziario, e un massimo di 10 che caratterizza un profilo particolarmente evoluto. La Tavola 29 mostra i punteggi assegnati per ciascuna componente presa in considerazione per la costruzione dell'Indice di Maturità Finanziaria.

Tavola 29 - Sintesi dei punteggi assegnati per la costruzione dell'indice di bancarizzazione

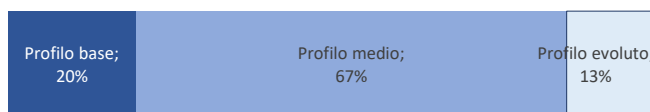
Variabile rilevata	Punteggio assegnato
Bancarizzazione precedente	0,5
Bancarizzazione nel Paese di origine	0,5
Rapporto con più banche	0,5
Titolarità di un c/c in Italia	1,5
Utilizzo di un prodotto bancario ⁹⁶	0,5

Raggruppando per cluster i valori assunti dall'indice (Tavola 30) è possibile rappresentare tre profili di inclusione finanziaria all'interno del campione:

⁹⁶ Sono stati oggetto di rilevazione specifica ai fini della costruzione dell'indice l'utilizzo dei seguenti prodotti: home banking, libretto di risparmio, bancomat, carte pre-pagate e con IBAN, carte di credito, carte revolving, assegni bancari, addebito automatico bollette, accredito automatico stipendio, cassette di sicurezza, prodotti assicurativi, gestione titoli, fondi di investimento, mutui, prestiti personali.

- il **‘profilo escluso’**: identifica la categoria dei soggetti finanziariamente esclusi o di coloro che hanno un livello di inclusione finanziaria molto basso, che non va oltre il conto corrente (come puro strumento di deposito) o uno strumento di pagamento. Un profilo che, per sua natura, racchiude una molteplicità di motivazioni e ostacoli che richiedono risposte diversificate e adeguate;

Tavola 30– Indice di maturità finanziaria 2021 – composizione %



- il **‘profilo medio’**, caratterizzato dal ricorso a strumenti finanziari che rispondono ad esigenze molto semplici e da un generale sottoutilizzo dei prodotti e servizi bancari. Corrisponde alla maggioranza del campione (67%) e alla tipologia di clientela che viene comunemente definita come *mass-market*;
- il **‘profilo evoluto’** che corrisponde ad un rapporto che potremmo definire più “maturo” e caratterizza il 13% del campione. Si tratta di individui che hanno un’elevata familiarità con il sistema bancario e utilizzano almeno sei prodotti bancari, indice di una relazione con il sistema finanziario che risponde ad una pluralità di esigenze che riguardano anche una gestione attiva del proprio patrimonio e dei propri rischi. Si tratta di una fascia di clienti nei confronti dei quali le strategie di offerta dovranno sicuramente tener conto di avere di fronte soggetti con esigenze specifiche più mature e in grado di dialogare con il sistema bancario.

Fonte: indagine campionaria 2021

Con riferimento al campione analizzato, il dato relativo al profilo base è coerente sia con quanto già evidenziato con riferimento all’indice di bancarizzazione e sia con riferimento alla percentuale del campione che non possiede un conto corrente. La maggioranza della popolazione si colloca nella fascia intermedia, corrispondente ad un profilo medio, molto simile ad una clientela *mass market*, sotto il profilo della familiarità e dell’utilizzo dei prodotti finanziari. È importante sottolineare che, con riferimento alla popolazione immigrata, a questo profilo si accompagnano alcune caratterizzazioni tipiche della condizione di migrante già illustrate nell’analisi precedente. L’indice di Maturità Finanziaria non misura infatti aspetti legati alla maggiore vulnerabilità economico-finanziaria, alla minore familiarità con la lingua italiana, soprattutto con riferimento al linguaggio finanziario, alla diversa cultura finanziaria e livello di educazione finanziaria di partenza.

Un dato da rilevare è che per il 3% del campione (31 individui), l’Indice assume valore “0”, indicando quindi una totale assenza di rapporti presenti o passati con gli intermediari finanziari. Un dato non particolarmente significativo sotto il profilo numerico, ma rilevante in ottica di inclusione finanziaria.

Per comprendere l’evoluzione del profilo finanziario dei migranti residenti in Italia è possibile confrontare la distribuzione dell’Indice di Maturità Finanziaria fra i tre cluster negli anni (Tavola 31), facendo affidamento sulle indagini campionarie precedenti realizzate dall’Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti.

Il primo dato evolutivo significativo riguarda la contrazione di coloro che sono esclusi dal sistema finanziario che nel 2008 rappresentavano il 45% del campione, elemento che evidenzia un processo ampio e rapido di inclusione finanziaria. Il profilo evoluto segue un andamento meno evidente, anche se all’interno di un percorso di crescita, passando dal 9% del 2008 al 13% del 2021. Contestualmente l’indice subisce una contrazione, per questa tipologia di profilo, fra il 2017 e il 2021, una riduzione che può essere associata all’effetto della pandemia che, restringendo la capacità di risparmio e le condizioni economico-finanziarie, ha avuto un effetto sul numero di prodotti finanziari in uso.

L’Indice di Maturità Finanziaria può essere fatto a sua volta dialogare con una pluralità di variabili di tipo socio-economico. In particolare, la Tavola 32 evidenzia una correlazione positiva fra questo indicatore e l’anzianità migratoria, ossia il numero di anni di residenza in Italia, proxy di un consolidamento del processo di stabilizzazione. Oltre i 10 anni di residenza regolare, il peso del profilo evoluto, infatti, è significativamente superiori alle altre due classi di anzianità, così come si comprime la percentuale degli esclusi (14%). Con riferimento al profilo degli esclusi, per le diverse classi di anzianità migratoria, se da un lato i dati confermano che il processo di inclusione finanziaria richiede un periodo di tempo adeguato ad avviarsi e svilupparsi, dall’altro la presenza di una percentuale non trascurabile (14%) anche a 10 anni dall’arrivo in Italia conferma l’esistenza di alcune vulnerabilità o difficoltà più strutturali che andrebbero

maggiormente indagati e affrontati con politiche e iniziative adeguate. Le analisi sin qui fatte forniscono diverse indicazioni in questa direzione.

Tavola 31 – Indice di Maturità Finanziaria – confronto indagini finanziarie 2021-2017-2008

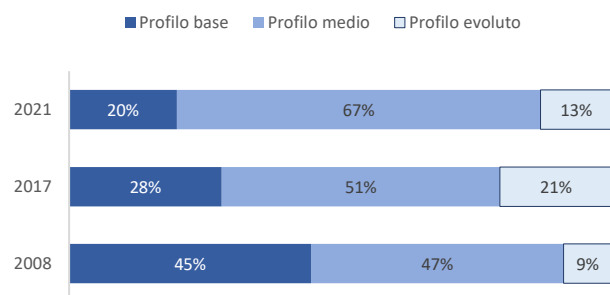
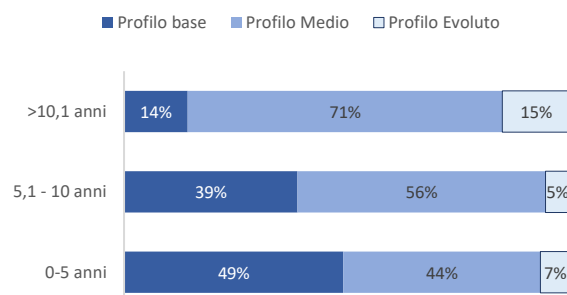


Tavola 32 – Indice di Maturità Finanziaria 2021, distribuzione per anzianità migratoria



Fonte: indagine campionaria 2021 – Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, indagine campionaria 2017

CAPITOLO 6

Valorizzazione delle rimesse dei migranti: modelli a confronto

Contributo di: Daniele Frigeri

6.1 Le Rimesse, un fenomeno internazionale

6.1.1 La dimensione internazionale

Con l'approvazione nel settembre 2015 dell'Agenda ONU 2030 per lo Sviluppo Sostenibile, la comunità internazionale ha riaffermato la necessità di perseguire una strategia “universale” per lo sviluppo, basata su un set di obiettivi misurabili (i 17 Obiettivi di Sviluppo Sostenibile - SDGs) e ha proposto 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.

È all'interno di questo nuovo approccio che viene riconosciuto il ruolo fondamentale della finanza pubblica, domestica e internazionale, nel fornire servizi essenziali e beni pubblici e nel catalizzare altre fonti di finanziamento, valorizzando il ruolo del settore privato e in generale di tutti gli stakeholder dello sviluppo.

Lo sviluppo finanziario⁹⁷ viene considerato un elemento essenziale per la valorizzazione del risparmio e l'accumulazione di capitale, al fine di favorire lo sviluppo economico. Diversi studi empirici suggeriscono, infatti, che i paesi caratterizzati da un più efficace sistema finanziario (banche e mercati) crescono più velocemente. Ad esempio, Levine et al. (2000)⁹⁸ mostrano l'esistenza di un nesso causale, in base al quale lo sviluppo finanziario esogeno rappresenta un *driver* della crescita economica di lungo periodo⁹⁹.

Complementare al rafforzamento della finanza, è la necessità di intensificare la partnership globale, attraverso delle collaborazioni plurilaterali, per lo sviluppo e la condivisione di conoscenza, competenze, risorse tecnologiche e finanziarie. In altri termini, si incoraggia la mobilitazione dei mezzi necessari facendo leva su più fonti, attraverso partnership efficaci nel settore pubblico, tra pubblico e privato e nella società civile.

Alla luce di tali considerazioni, appare d'interesse lo sviluppo di strumenti finanziari capaci di accrescere la cultura del risparmio, in particolare nei Paesi in via di sviluppo, anche attraverso la valorizzazione del risparmio delle diaspore - in entrambe le fasi di raccolta e impiego – presenti nei Paesi avanzati.

Inclusione finanziaria e rimesse dei migranti entrano in modo strutturale negli SGDS e in particolare l'**Obiettivo 10.c** prevede: entro il 2030, di ridurre a meno del 3 per cento i costi di transazione delle rimesse dei migranti ed eliminare i corridoi di rimesse con costi più alti del 5 per cento. La riduzione dei costi, nelle intenzioni della comunità internazionale, ha infatti lo scopo di liberare risorse destinate ai paesi di ricezione che, come vedremo, se inserite all'interno di un circuito virtuoso in cui è centrale il ruolo dell'inclusione finanziaria, possono generare benefici in termini di sviluppo.

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:

⁹⁷ Per *sviluppo finanziario* si intende il processo di riduzione dei costi per l'acquisizione di informazioni, l'adempimento di contratti e l'esecuzione di transazioni (Banca Mondiale, Global Financial Development Report 2015/2016). Tale processo si basa su un insieme di fattori, politiche economiche ed istituzioni volte a favorire l'intermediazione finanziaria ed i mercati, nonché l'accesso al capitale e ai servizi finanziari. (World Economic Forum, Financial Development Report 2012).

⁹⁸ Levine, R., N. Loayza and T. Beck, *Financial intermediation and growth: Causality and causes*, Journal of Monetary Economics, No. 46, 2000.

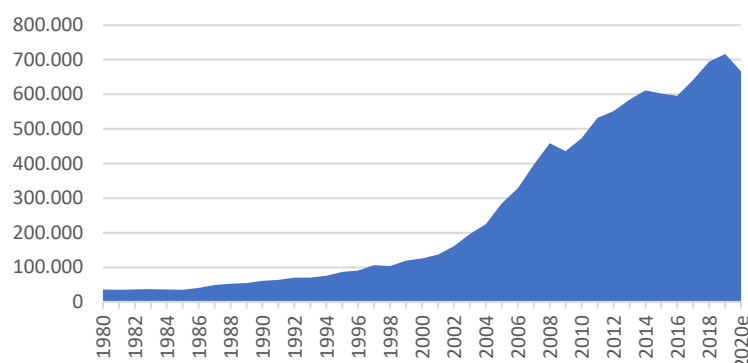
⁹⁹ Il lavoro pionieristico condotto da King e Levine (1993) ebbe il merito di dimostrare empiricamente che lo sviluppo del settore finanziario è una variabile statisticamente significativa nel predire la futura crescita economica. Il suo limite, tuttavia, fu quello di non aver dimostrato l'esistenza di un nesso causale. King, R.G. and R. Levine, *Finance and growth: Schumpeter might be right*. Quarterly Journal of Economics, No. 108, 1993

- Per dimensione relativa rispetto agli altri flussi finanziari internazionali: investimenti diretti esteri, investimenti portafogli azionari e aiuti pubblici allo sviluppo. Secondo i dati elaborati dalla Banca Mondiale¹⁰⁰, il volume delle rimesse, nonostante la flessione legata alla pandemia, è cinque volte quello dei fondi per gli aiuti allo sviluppo (Tavola 2). Inoltre, la contrazione nei flussi delle rimesse dovuta al COVID-19 risulta inferiore rispettivamente a quelle rilevate sia con riferimento agli investimenti diretti esteri (IDE) e sia rispetto agli investimenti di portafoglio e azionari.

- Per dimensione relativa rispetto all'economia dei singoli paesi riceventi. In termini di peso percentuale sul PIL nazionale, le rimesse arrivano a rappresentare il 40% del reddito nazionale di alcuni paesi. Anche rispetto ad economie di dimensioni non trascurabili e in crescita, come l'India o l'Egitto, le rimesse costituiscono una risorsa significativa (Tavola 3).

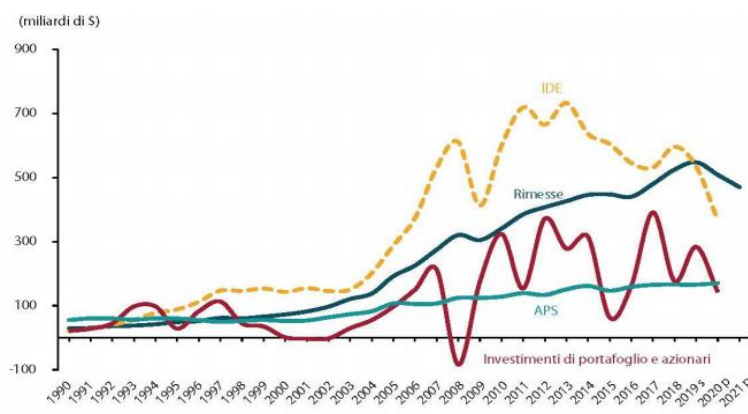
- Per essere flussi finanziari anticiclici per i paesi riceventi. La Tavola 1 mostra come, per effetto della crisi economica iniziata nel 2009, le rimesse abbiano subito solo due contrazioni, la prima nel 2009, pari al 6% e la seconda, più contenuta (-2,7%) nel 2015, continuando a far registrare tassi positivi, anche significativi in tutti gli altri anni. Le rimesse hanno costituito quindi una fonte stabile (se non in crescita) anche in periodi di recessione economica, con un impatto diretto sul reddito delle famiglie destinatarie. Con riferimento alla pandemia in corso, in quanto crisi sistemica e

Tavola 1 – Volume delle rimesse a livello internazionale – Milioni di dollari USA



Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca Mondiale

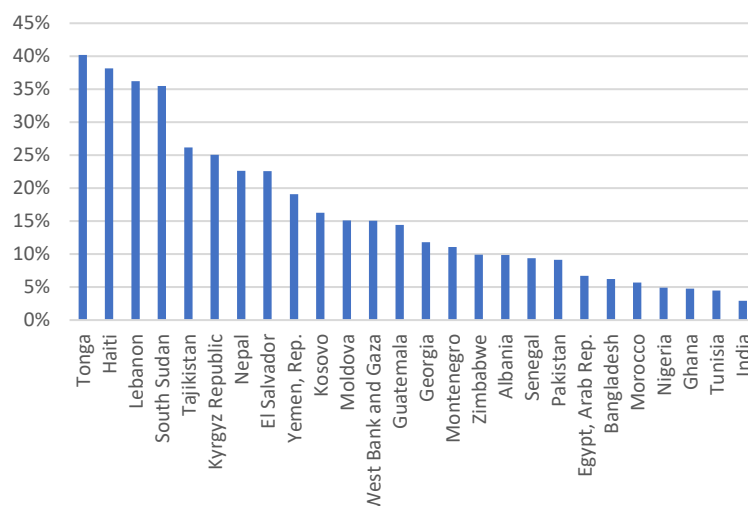
Tavola 2 – Volume flussi internazionali



s: Stime p: Previsioni

Fonte: Dilip Ratha et al., 2020.

Tavola 3 – Peso percentuale sul PIL nazionale delle rimesse (2020 – stima)



Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca Mondiale

¹⁰⁰ Dilip Ratha et al. (2020), Phase II: COVID-19 Crisis through a Migration Lens, Migration and Development Brief N. 33, KNOMAD-World Bank, Washington, D.C., ottobre 2020.

simmetrica, ad esclusione di alcuni casi specifici, fra cui come vedremo l'Italia, anche le rimesse hanno subito una contrazione generalizzata, seppur, come mostrato nella *Tavola 2*, più contenuta rispetto ad altri flussi internazionali.

- 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.

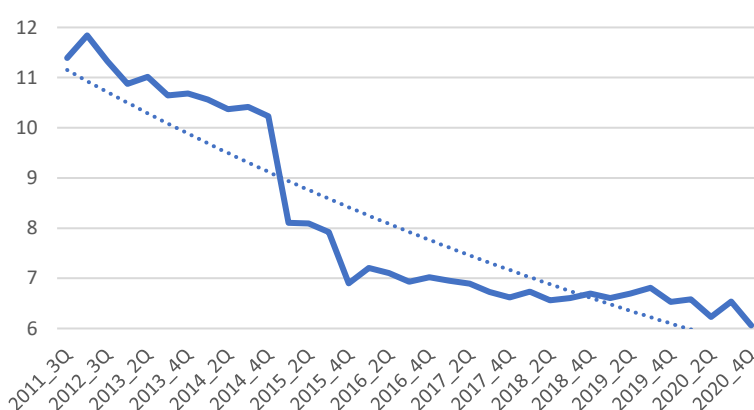
A partire da queste caratteristiche così significative sotto il profilo quantitativo e qualitativo, l'attenzione internazionale verso questo flusso di risorse finanziarie è andata gradualmente aumentando negli anni, dando vita ad un'ampia riflessione e a numerose sperimentazioni circa un possibile ruolo che tale flusso può avere nel contribuire allo sviluppo delle economie dei paesi destinatari.

L'iniziativa più rilevante, in questa direzione, è stata siglata durante il vertice G8 dell'Aquila nel 2009, poi acquisita in sede G20, su iniziativa della Banca Mondiale e introdotta all'interno dell'Agenda 2030 attraverso un Obiettivo specifico: l'Obiettivo 10.c. Si tratta dell'accordo internazionale per la riduzione del costo delle rimesse a livello globale al 5% in 5 anni (Programma 5*5), ampliato, in sede di Agenda 2030 al 3%¹⁰¹. La percentuale si riferisce all'incidenza del costo totale di invio (che include le commissioni e il margine sul tasso di cambio) sull'importo della transazione che, ai fini della misurazione, è stato convenzionalmente fissato in 200 dollari USA. Secondo le stime di Banca Mondiale l'obiettivo è in grado di liberare 16 miliardi di dollari complessivi, in termini di minori costi e quindi di maggiori risorse a disposizione dei riceventi e delle rispettive economie.

Il Governo italiano ha giocato un ruolo di leadership importante, sia attraverso il coinvolgimento attivo di tutti gli operatori del settore privato (banche, Poste Italiane, *Money Transfer Operators*) e sia contribuendo alla creazione, nel nostro paese, del primo sito nazionale di monitoraggio dei costi delle rimesse, certificato da Banca Mondiale¹⁰²: www.mandasoldiacasa.it e gestito dal CeSPI.

La *Tavola 4* evidenzia i risultati dell'iniziativa in termini di riduzione del costo medio globale delle rimesse negli ultimi 9 anni, per l'invio di 200USD. Se da un lato l'obiettivo del 5% non è stato ancora raggiunto pienamente a livello globale, è evidente lo sforzo intrapreso, che ha portato ad una contrazione dei costi di oltre cinque punti percentuali, con 17 paesi, dei 48 rilevati da Banca Mondiale, che rilevano un costo medio inferiore al target del 5%.

Tavola 4 – Andamento costi rimesse a livello globale



Fonte: elaborazioni su dati Banca Mondiale.

¹⁰¹ Mentre l'obiettivo del 2009 (la riduzione al 5%) era vincolante, il 3% rappresenta un obiettivo target auspicato a livello globale, mentre rimane vincolante la riduzione al 5% su ogni singolo corridoio.

¹⁰² Il sito web www.mandasoldiacasa.it gestito dal CeSPI

6.1.2 La dimensione nazionale

Per le finalità dello studio appare importante dare uno sguardo ai volumi e all'andamento dei flussi delle rimesse dall'Italia verso il resto del mondo (*Tavola 5*). I dati elaborati dalla Banca d'Italia appaiono, a prima vista, inequivocabili, mostrando un processo prolungato e significativo di erosione dei flussi delle rimesse dal nostro paese che ha preso avvio nel 2012, fino al 2016, anno in cui i flussi riprendono un percorso di crescita significativo. Nel periodo 2016-2020 il volume dei flussi di rimesse dall'Italia sono infatti cresciuti del 33,5%.

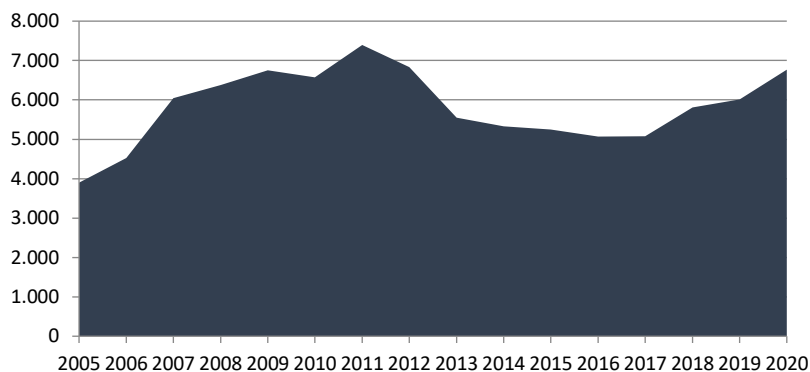
Un'analisi più attenta, disaggregata per Paese di destinazione, permette però di individuare come, a fronte del calo dei volumi complessivi evidenziato, il flusso di rimesse verso la Cina, riferito al periodo 2012-2020, rileva una contrazione di 2,7 miliardi di euro complessivi (*Tavola 6*). Il caso 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 (*Tavola 7*) 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 2012 in poi, i flussi appaiono in crescita costante (+63% complessivamente), raggiungendo i 6,757 miliardi di euro, ben al di sopra dei livelli pre-crisi.

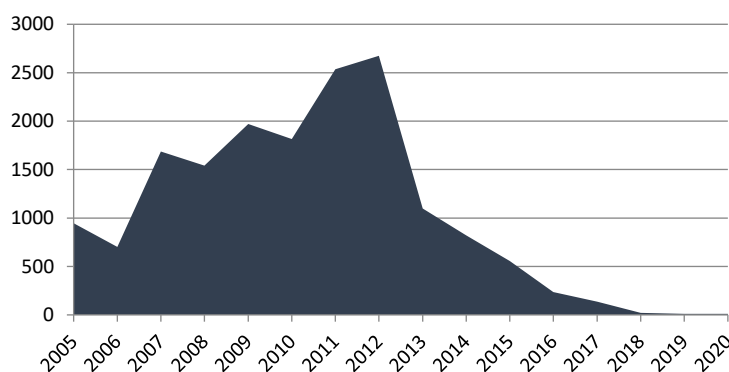
In particolare, appare in controtendenza rispetto al dato rilevato a livello internazionale, l'andamento delle rimesse dall'Italia nell'ultimo anno, caratterizzato dalla crisi pandemica da COVID-19 che ha avuto un impatto sulle economie

Tavola 5 – Andamento flussi rimesse dall'Italia – Serie storica (milioni di Euro)



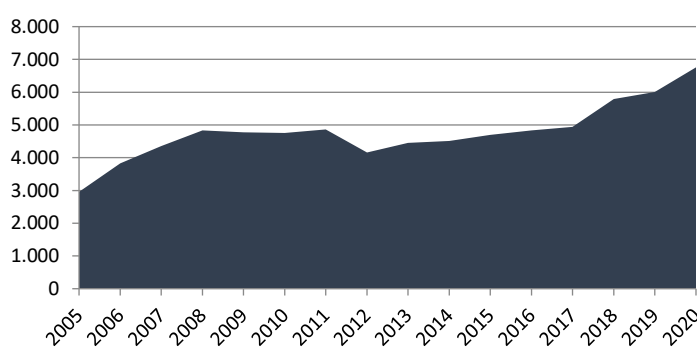
Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca d'Italia

Tavola 6 – Andamento flussi rimesse dall'Italia verso la Cina (milioni di Euro)



Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca d'Italia

Tavola 7 – Andamento flussi rimesse dall'Italia senza la Cina (milioni di Euro)



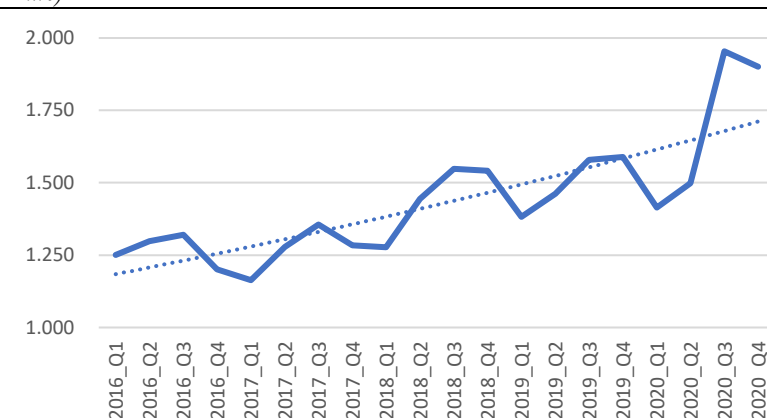
Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca d'Italia

mondiali e anche sui flussi delle rimesse. Secondo le stime di Banca Mondiale¹⁰³, infatti, l'effetto complessivo della pandemia sulle rimesse dei migranti dovrebbe produrre una contrazione complessiva del 14% entro il 2021. Oltre all'impatto sui redditi e sull'accesso al mercato del lavoro di coloro che inviano le rimesse, la pandemia ha avuto un effetto diretto sull'accessibilità ai servizi di trasferimento offerti dagli operatori finanziari. A livello globale non tutti i paesi hanno dichiarato i servizi di trasferimento del denaro come servizi essenziali, e quindi si è verificato un problema di accesso sia lato *sender* (chi invia) che lato *receiver* (chi riceve la rimessa e la deve prelevare). I servizi digitali hanno solo in parte compensato queste problematiche, soprattutto considerando che il *digital divide* rappresenta un ostacolo concreto all'accesso e all'utilizzo di questi servizi.

Secondo I dati pubblicati da banca d'Italia ad aprile 2021, il volume delle rimesse dall'Italia verso il resto del mondo fa registrare un incremento del 12,6% su base annua. L'analisi dei flussi su base trimestrale (Tavola 8) consente un dettaglio maggiore evidenziando,

all'interno di un andamento crescente dei flussi (ben evidenziato dalla linea di tendenza tratteggiata) un calo consistente nel primo trimestre, pari all'11%, in corrispondenza del primo lock-down. Contrazione a cui fanno seguito due trimestri in crescita, con un forte incremento (+30%) in corrispondenza del terzo trimestre. I dati mostrano come la pandemia abbia, di fatto, solo rallentato la crescita delle rimesse in uscita dall'Italia. Entrando nel dettaglio dei dati relativi ai singoli paesi, si evidenzia un trend di crescita ampio e generalizzato. Si rilevano delle contrazioni nei flussi con riferimento ad un gruppo di paesi poco significativi, che in termini di flussi complessivi rappresentano solo il 7% delle rimesse in uscita dal nostro paese. A fianco di questo gruppo si evidenziano tre paesi più significativi (che complessivamente pesano per il 20% del totale) che fanno registrare una contrazione su base annua: il Bangladesh (-13,0%), la Polonia (-7,1%) e la Romania (-1,5%).

Tavola 8 – Andamento flussi rimesse dall'Italia, dettaglio su base trimestrale (milioni di Euro)



Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca d'Italia

Il caso italiano evidenzia una peculiarità nello scenario internazionale che pone alcuni interrogativi sulle motivazioni sottostanti. Il *lock-down* ha colpito in modo particolare alcuni settori economici che vedono una presenza significativa di cittadini stranieri, come il settore turistico o quello della cura alla persona, così come tutto il settore cosiddetto "informale". Di fronte ad una contrazione della capacità reddituale e ad un aumento della disoccupazione ci si sarebbe ragionevolmente attesa anche una contrazione del volume delle rimesse.

Un primo elemento di analisi riguarda l'ambito normativo. In Italia i servizi di trasferimento di denaro sono stati inclusi nella lista dei servizi essenziali sin dal D.p.c.m del 9 marzo 2020. In termini di accessibilità ai servizi ci sono stati impatti molto limitati, rimanendo aperti gli sportelli di banche e BancoPosta e le tabaccherie. Un effetto limitato alle prime settimane si è avuto sugli "internet point", subito attrezzatisi per rispondere alle nuove direttive, mentre più significativo è stato l'impatto sulle agenzie di viaggio (che offrivano servizi di Money Transfer), che hanno dovuto attendere la fine del lock-down.

Un ulteriore elemento di analisi può essere rappresentato dal costo. Se è vero, come vedremo, che il costo medio di invio dall'Italia ha subito un'ulteriore contrazione nel corso del 2020 e che alcuni operatori hanno adottato politiche di riduzione di prezzo su corridoi specifici, tale componente non è in grado, da sola, di giustificare un incremento così significativo nei volumi.

¹⁰³ World Bank, *Migration and Development Brief* N.33.

Una possibile spiegazione può risiedere nella combinazione di più fattori che, oltre a quelli illustrati includono altri tre elementi, il cui peso e interconnessione richiederebbero analisi quali-quantitative specifiche.

Un primo elemento può essere legato ad una scelta, date le mutate condizioni economiche e lavorative, di rientro nel proprio Paese di origine. In questo caso la rimessa rappresenta un trasferimento del risparmio accumulato in Italia per preparare il successivo rientro, caratterizzato, quindi da importi medi elevati che giustificerebbero un incremento nei volumi complessivi. La percorribilità di questa ipotesi è condizionata da diversi fattori oggettivi e soggettivi che ne esclude un ricorso massivo.

Un secondo fattore può essere legato all'emersione di flussi cosiddetti "informali" legati all'impossibilità di viaggiare. Una quota significativa di rimesse (difficilmente stimabile) viaggia infatti tradizionalmente attraverso sistemi legati al movimento di merci e persone fra paesi, in modo particolare con riferimento a paesi vicini (si pensi ai furgoni o ai bus verso i paesi dell'Europa Orientale o ai viaggi periodici dei migranti stessi o di amici e parenti). La pandemia ha di fatto interrotto questi canali, riversando flussi di rimesse sui canali finanziari regolati (o cosiddetti formali). Uno spostamento di flussi fino ad ora esclusi dalle statistiche ufficiali che spiegherebbe l'incremento dei valori rilevati. Nel caso italiano il ricorso ai canali informali, prima della pandemia, era un comportamento diffuso, soprattutto nelle comunità geograficamente più vicine (Europa Centro-Orientale e Mediterraneo). Secondo l'indagine campionaria dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, condotta nel 2017, i canali informali erano scelti come principali dal 21% degli intervistati.

Infine, un terzo fattore è legato alla motivazione "altruista" sottostante la rimessa, dettata da un obbligo morale di sostegno alla famiglia di origine, che avrebbe portato all'erosione dei risparmi accumulati in questi anni in Italia per non interrompere il flusso di denaro verso i propri nuclei famigliari. I dati dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti hanno rilevato un processo ancora embrionale, ma comunque significativo, di accumulo e protezione del risparmio¹⁰⁴ da parte dei cittadini stranieri residenti in Italia. I flussi crescenti di rimesse in uscita dall'Italia potrebbero essere l'evidenza di un processo di trasferimento di risorse accumulate dal migrante ai propri famigliari, per far fronte alla situazione di emergenza. Se il dato dovesse essere confermato sarebbe un segnale significativo di un impoverimento e di un ulteriore scivolamento verso situazioni di precarietà da parte dei cittadini stranieri in Italia, che verrebbero a perdere anche quel piccolo cuscinetto di sicurezza che avevano creato in questi anni, diventando più vulnerabili.

L'analisi dei dati disaggregati per paese e per continente non consente di confermare nessuna delle tre tesi, anche se fornisce ulteriori elementi utili. Per continenti come l'Asia e l'America Latina si rileva un incremento complessivo dei flussi più contenuto, rispettivamente di +5% e +3%, a conferma che la distanza geografica può essere un fattore influente. A sostegno della chiusura di canali informali legati alla vicinanza geografica potrebbero essere citati i dati relativi all'incremento nei volumi di rimesse verso i paesi europei (in modo particolare dell'Europa orientale) che registrano un +18%. Con riferimento al continente africano la crescita è la più significativa, +26%. Se per alcuni paesi l'opzione rientro può essere un'ipotesi percorribile, per la maggior parte dei paesi africani la richiesta di supporto alle famiglie di origine a seguito della crisi può essere considerata come il fattore determinante. Allo stesso tempo, soprattutto con riferimento ai paesi che si affacciano sul Mediterraneo, può avere contribuito uno spostamento dei flussi dai canali informali (più frequenti rispetto ad altri paesi africani meno vicini).

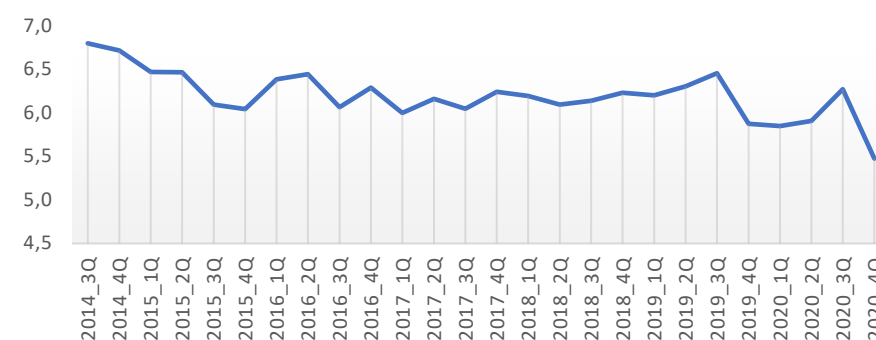
Il caso italiano, almeno con riferimento ai primi sei mesi del 2020, rappresenta un caso studio importante, che da un lato evidenzia il ruolo della gestione del risparmio e conseguentemente delle rimesse in una resilienza che si gioca su un piano transazionale, coinvolgendo due paesi. Dall'altro, apre a scenari e riflessioni sulla vulnerabilità futura di una componente ormai consistente e strutturale della popolazione del nostro paese.

In termini di **costi medi di invio**, rilevati secondo la metodologia Banca Mondiale, adottata in sede G20, l'Italia ha quasi raggiunto l'obiettivo del 5%. Il costo viene rilevato come somma fra le commissioni applicate dall'operatore e il margine sul tasso di cambio, rapportati, in percentuale, all'importo inviato che è stato internazionalmente fissato a 200USD. Secondo i dati resi disponibili dalle rilevazioni della Banca Mondiale, nell'ultimo trimestre 2020 il costo medio di invio di 200USD dall'Italia si attestava al 5,476%.

¹⁰⁴ D. Frigeri, *Oltre la bancarizzazione, il volano risparmio-credito e investimenti*, Dossier Statistico Immigrazione 2020, Idos

La Tavola 9 mostra l'andamento dei costi medi dall'Italia dal 2014, evidenziando i progressi significativi ottenuti dall'Italia anche grazie alla partecipazione attiva di tutti gli operatori e alla creazione di un tavolo di coordinamento nazionale, l'*Italian Working Group of Remittances*, creato presso il Ministero degli Esteri e oggi sotto la guida della Banca d'Italia, leader per la presidenza G20 italiana nell'ambito della *Global Partnership for Financial Inclusion* che abbraccia anche il tema delle rimesse, a conferma della stretta interdipendenza dei due fenomeni.

Tavola 9 – Costo medio di invio delle rimesse dall'Italia in percentuale su un importo medio di 200USD



Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca Mondiale

6.2 Le rimesse nel comportamento dei migranti

6.2.1 La classificazione delle rimesse sulla base delle motivazioni

In letteratura¹⁰⁵ è stato definito un criterio di classificazione delle rimesse basato sulle motivazioni di chi le produce, distinte tra motivazioni *egoistiche* o *interessate* e motivazioni *altruistiche*. Le prime (egoistiche) sono costituite da trasferimenti diretti a sostenere il consumo, il risparmio o l'investimento di chi le ha realizzate; le seconde sono invece orientate a trasferire capitale ai familiari o ad altre associazioni o organizzazioni nel paese di destinazione, con finalità di sostegno-aiuto.

L'inconciliabilità fra le due motivazioni è stata recentemente ridimensionata a favore di una lettura più attenta delle articolazioni di significato che di volta in volta si definiscono all'interno del contesto e delle relazioni sociali tra i migranti che inviano e i soggetti che ricevono le rimesse¹⁰⁶.

Un'ulteriore classificazione distingue le rimesse intra-familiari sulla base del tipo di contratto implicitamente siglato tra i membri¹⁰⁷, distinguendo fra:

- rimesse basate su contratti di “*rimborso del prestito*”, quando i flussi di denaro verso la famiglia di origine sono orientati a restituire il prestito a suo tempo contratto dal migrante per la propria formazione e per le spese di viaggio. Tali flussi sono destinati ad esaurirsi nel corso del tempo, estinguendo il debito.
- Rimesse basate su contratti di “*co-assicurazione*”, quando i flussi di denaro verso la famiglia di origine costituiscono una strategia di riduzione dei rischi derivanti dalle congiunture economiche o da incidenti personali (malattia, vecchiaia). Tali flussi sono destinati a proseguire nel tempo e a subire le variazioni legate ai diversi eventi della vita familiare e del contesto.

A questa classificazione viene a mancare quella componente della rimessa legata alle opportunità di investimento che di volta in volta il Paese di origine offre o che si combinano con desideri e progettualità dei migranti stessi.

¹⁰⁵ Lucas R. E. e Stark O. (1985), *Motivations to remit: Evidence from Botswana*, in: Journal of political Economy, 93 (5)

¹⁰⁶ Docquier F. e Rapoport H. (2005), *The economics of migrants' remittances*, in: Kolm S.C. e Ythier J.M. (a cura di), Handbook on the Economics of Altruism, Reciprocity and Giving, Vol 2, Elsevier, Amsterdam.

¹⁰⁷ Solimano A. (2005), *Remittances by Emigrants: Issues and Evidence*, in: Atkinson A.B., New Sources of Development Finance, Oxford University Press.

Entrambe le classificazioni, pur non esaurendo la complessità dei comportamenti sottostanti l'invio e l'utilizzo delle rimesse, forniscono alcuni elementi che consentono di approfondire l'analisi e valutare possibili strumenti di valorizzazione.

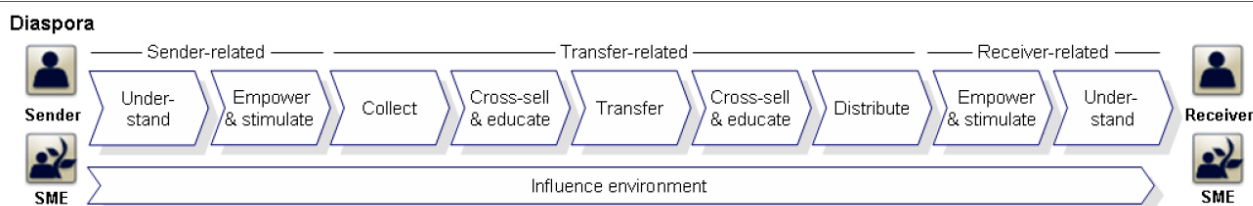
6.2.2 La catena di valore della remessa

Ai fini della nostra analisi appare significativo concentrarci sulla dimensione micro-economica del fenomeno delle rimesse, che consente di analizzarne le determinanti e le diverse componenti sottostanti e in ultima analisi di individuare le strategie migliori per una loro valorizzazione ai fini del contributo allo sviluppo e possibile allocazione verso investimenti.

Una prospettiva che può essere ben illustrata e valorizzata attraverso l'approccio della creazione del valore¹⁰⁸. La catena del valore (*Tavola 10*) suddivide infatti le diverse componenti e i diversi comportamenti legati all'invio di una remessa all'interno di tre dimensioni coinvolte: la dimensione di chi invia la remessa, quella puramente tecnica del trasferimento del denaro e quella del ricevente.

Ciascuna delle tre dimensioni può essere a sua volta segmentata in singole attività rispetto alle quali è possibile agire, attraverso strategie e azioni specifiche, per creare o aumentare il valore prodotto. Il processo nel suo insieme contribuisce a modificare l'*environment*, ossia il contesto generale e specifico all'interno del quale si colloca la catena e ogni sua singola componente.

Tavola 10 – La catena del valore della remessa



Value Adding Remittance Services to expand the development potential of money transfer, GTZ 2009

Tale approccio è particolarmente utile per individuare possibili strategie per la valorizzazione delle rimesse, collocando ciascuna azione rispetto ad una specifica fase dell'invio e valutandone l'impatto, diretto o indiretto, rispetto a ciascun attore coinvolto.

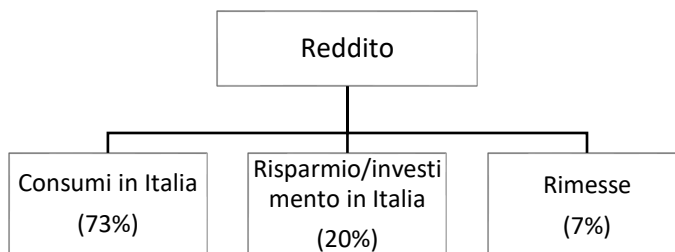
Qui si propone di intrecciare l'approccio della catena del valore della remessa con quello per funzioni, in modo da poter approfondire l'analisi dei diversi servizi e prodotti finanziari, inclusi prodotti di investimento, che potrebbero essere offerti al migrante.

¹⁰⁸ Economic Development and Employment Division GTZ, *Transfer plus – Value-adding remittance services that expand the development potential of money transfer*, 2009

6.2.3 Il processo di allocazione del risparmio

Le rimesse continuano a rivestire un ruolo importante nello spettro dei comportamenti economici dei migranti. Se da un punto di vista definitorio esse si configurano come trasferimenti di denaro fra soggetti privati, attraverso intermediari che forniscono un servizio di trasporto/trasferimento del denaro da un Paese all'altro, da un punto di vista microeconomico le rimesse rappresentano quella parte del reddito percepito dall'immigrato che è inviato ai propri familiari nel Paese di origine in ogni sua forma, regolamentata o no (cosiddetti canali informali).

Tavola 11 – Allocazione del risparmio del migrante

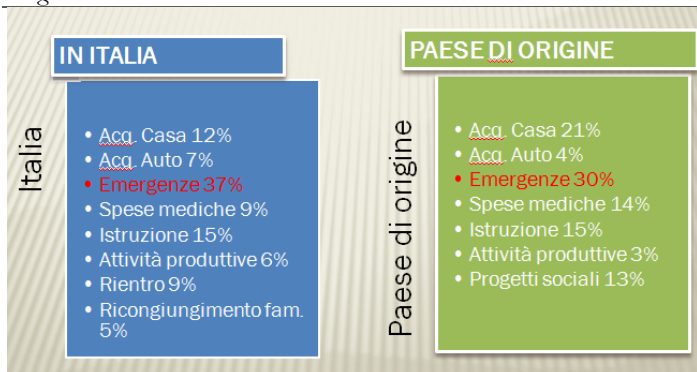


Fonte: Indagine campionaria 2021

La *Tavola 11* fornisce un quadro del processo di allocazione del reddito da parte dei cittadini immigrati, sulla base di un'indagine su un campione rappresentativo di 1.200 cittadini stranieri non OCSE residenti in Italia, realizzato nel 2021 nell'ambito del presente progetto. I dati mostrano una propensione al risparmio particolarmente significativa, pari al 27% e una preferenza per l'Italia nella sua allocazione. Circa un quarto (il 26%) del risparmio prodotto, viene inviato nel Paese di origine sotto forma di rimesse.

All'interno di questa prospettiva le rimesse possono essere definite come quella parte del reddito che viene inviato ai propri familiari nel Paese di origine e qui destinato ad una pluralità di funzioni (*Tavola 12*)¹⁰⁹. Funzioni che si modificano durante la vita del migrante, con obiettivi e determinanti diversificati e non legati esclusivamente alla dimensione del consumo. La componente di risparmio pura (ossia quella parte delle rimesse che non viene immediatamente spesa in consumo), ad esempio, non è trascurabile e oscilla fra un 33% per la collettività filippina ad una media superiore al 20% per le altre collettività.

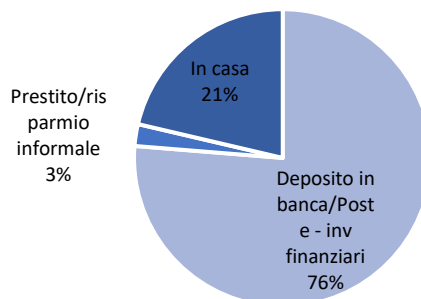
Tavola 12 – Destinazione del risparmio del Migrante fra Italia e Paese di origine



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, indagine campionaria 2017

Un dato ulteriore, che riguarda il processo di allocazione del risparmio del migrante, riguarda la sua ripartizione fra diverse opzioni di impiego disponibili in Italia: deposito in banca o alle Poste, investimenti in titoli o altri strumenti finanziari, prestito ad amici o conoscenti, sistemi di risparmio informali e, infine, accantonamento in casa (*Tavola 13*). Questa informazione risulta importante per comprendere quanto del risparmio generato entra nei circuiti finanziari e può quindi alimentare il circuito risparmio-credito-investimento volano per realizzare progetti e investimenti di medio-lungo periodo.

Tavola 13 - Ripartizione del risparmio, 2021. Dati in percentuale



Fonte: Indagine campionaria 2021

¹⁰⁹ I dati provengono dall'indagine realizzata dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti nel 2017 su un campione rappresentativo di 1.422 migranti, appartenenti a 10 nazionalità e residenti in tre città italiane: Roma, Milano e Napoli.

Oltre il 75% del campione deposita in banca o alle poste il proprio risparmio o lo investe in strumenti finanziari; una quota ancora consistente, pari al 21%, mantiene in casa ciò che non spende. Il 3% li destina a circuiti di natura informale.

Le rimesse inviate ai famigliari sono quindi da considerarsi come parte del risparmio complessivo del migrante che, per il coesistere di esigenze legate al proprio percorso migratorio, ai legami familiari e al processo di integrazione, così come alle diverse opportunità di investimento che gli si presentano, viene inviato nel paese di residenza.

La duplicità insita nel rapporto del migrante tra contesto d'origine e di destinazione è fonte di un costante *trade-off* che viene risolto, di volta in volta, sulla base del progetto migratorio proprio e della famiglia, del progressivo evolversi della rete di relazioni e legami transnazionali e del processo di integrazione.

Allo stesso tempo, relazioni transnazionali portano con sé problemi legati alla presenza di asimmetrie informative¹¹⁰ e ad una debolezza delle istituzioni e degli strumenti finanziari a disposizione, nel paese di residenza così come in quello di origine.

Sempre più emerge l'esigenza, da parte della diaspora, di influenzare le scelte finali della famiglia, indirizzandole ad esempio verso l'istruzione delle nuove generazioni, piani assistenziali e assicurativi, o altre forme di investimento in grado di preparare e assicurare un futuro rientro.

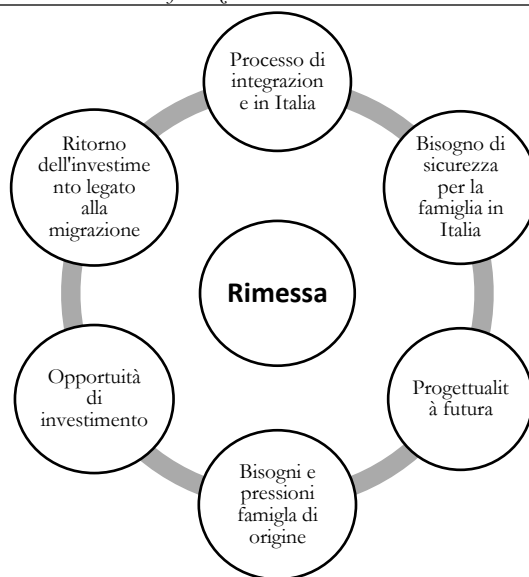
La *Tavola 15* costituisce un tentativo di schematizzazione e sintesi delle diverse funzioni che le rimesse possono assumere nel tempo¹¹¹. Si tratta di una semplificazione che non esaurisce tutte le possibili interconnessioni e implicazioni economiche e sociali legate ai flussi delle rimesse, ma che consente comunque di identificare alcuni fenomeni principali ad esse legati.

A partire da queste prime considerazioni e attraverso l'analisi dei dati, è possibile evidenziare la presenza di due componenti all'interno della quota di reddito destinata alle rimesse¹¹²: una **componente ordinaria**, che costituisce l'importo normale che il migrante invia alla propria famiglia, con una certa regolarità, e una **componente discrezionale**, ossia l'importo che supera la cosiddetta somma ordinaria e che l'immigrato invia occasionalmente - tendenzialmente per esigenze particolari o necessità urgenti.

Coerentemente con questa impostazione è possibile richiamare nuovamente la letteratura che individua alcune categorie motivazionali alla base della scelta del singolo individuo di inviare le rimesse e quindi della diversa distribuzione all'interno delle sue componenti¹¹³:

- la motivazione altruistica, legata al desiderio di aiutare la propria famiglia e la propria comunità di origine;

Tavola 14 – Fattori che influenzano la scelta di invio della rimessa



¹¹⁰ Chami R., Fullenkamp C., e Jahjah S., *Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?* "Imf Staff Papers", The International Monetary Fund, Washington, DC, Vol. 52 n. 1, 2005

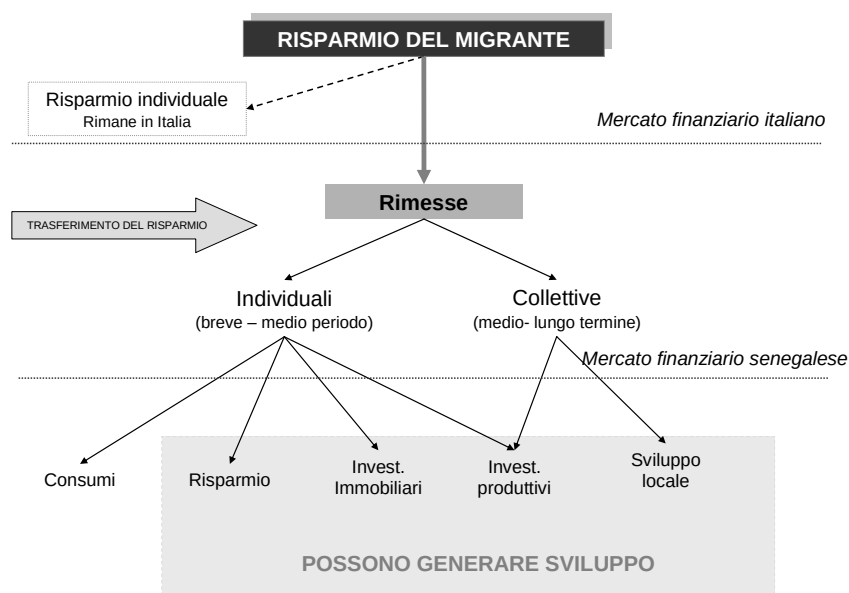
¹¹¹ Estruch E., Ferro A., Frigeri, D., *Strumenti finanziari per l'invio delle rimesse degli immigrati*, in Fondazione Ismu, Rial, *Dagli Appennini alle Ande: le rimesse dei latinoamericani in Italia*, FrancoAngeli, Milano, 2008.

¹¹² R. Pleitez, Heterogeneidad de las Remesas, Implicaciones para el desarrollo de productos financieros, Departamento de Estudios Economicos y Sociales DEES, giugno 2007.

¹¹³ Per un approfondimento sulle teorie motivazionali alla base della scelta migratoria e dell'invio delle rimesse vedasi: A. Solimano, *Remittances by Emigrants: Issues and Evidences*, UN- ECLAC, 2004 – IMF (2005) e Rapoport H., Docquier F., *The economics of migrants' remittances*, in S. Kolm, and J. M.Ythier (a cura di), *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, Elsevier, vol. 2, 2006.

- la motivazione legata all'interesse personale, (definito come modello degli investimenti), in base alla quale la rimessa diviene strumento di investimento nel Paese di origine o per assicurare le condizioni per il rientro (acquisto di una casa o disponibilità finanziaria);
- la motivazione legata al desiderio di assicurare e proteggere la propria famiglia, (definito come modello assicurativo), che nella maggior parte dei casi non ha accesso al credito, o a forme di risparmio formali.

Tavola 15 - Le dimensioni della rimessa



Alla base di queste categorie vi è l'assunzione che la motivazione sottostante l'invio della rimessa sia inscindibile dalla motivazione che ha spinto il soggetto a migrare o la sua famiglia a farlo emigrare. L'invio della rimessa si configura infatti all'interno di un processo più complesso e articolato di allocazione del risparmio del migrante che si colloca nelle due dimensioni temporale (nell'arco dell'evolversi del progetto migratorio) e spaziale (fra Paese di arrivo e di origine). Naturalmente, nella realtà, queste componenti interagiscono nel determinare il comportamento dei migranti. Questa suddivisione analitica ci consente però di comprendere il ruolo della rimessa come strumento di diversificazione e copertura del rischio, sia all'interno del modello degli investimenti che in quello assicurativo. La componente discrezionale della rimessa tenderà ad aumentare laddove la famiglia di origine si troverà in una condizione di difficoltà, ma anche laddove l'immigrato scelga di diversificare il proprio risparmio in investimenti nel Paese di origine. L'esperienza sul campo e le interviste con gli operatori realizzate in questi anni dal CeSPI, così come numerosi studi sulle determinanti delle rimesse, condotti nei paesi sviluppati e in quelli in via di sviluppo, hanno dimostrato la non-sostenibilità della pura funzione altruistica delle rimesse, che ne identifica la motivazione nell'esclusivo aiuto alla propria famiglia. Al contrario, **la rimessa assume anche una valenza di assicurazione informale** dei diversi livelli di rischio a cui sono sottoposte le famiglie nei paesi di origine, riducendone la vulnerabilità¹¹⁴ sia rispetto ai rischi personali che sistemici. Essa diventa **un contratto esplicito di assicurazione informale e di diversificazione del rischio** fra l'individuo emigrato e la sua famiglia di origine¹¹⁵, in grado di cogliere le diverse opportunità di investimento sulle due sponde della propria esperienza migratoria (il Paese di origine e quello di destinazione).

Per comprendere meglio l'interazione fra alcune delle dinamiche prevalenti che influiscono sulle scelte di invio delle rimesse può essere utile fare riferimento ad una schematizzazione, e come tale semplificazione, che collega alle diverse fasi del processo di integrazione i corrispondenti bisogni finanziari più evidenti (*Tavola 16*). Ad ogni fase corrispondono bisogni e quindi strategie di inclusione finanziaria molto diverse. La distinzione fra i profili appare quanto mai rilevante

¹¹⁴ Definendo qui la vulnerabilità come la capacità dell'individuo di gestire il rischio. La vulnerabilità è quindi un fattore soggettivo, lo stesso rischio può infatti avere un impatto diverso sui singoli individui, ad esempio risulta generalmente maggiore per donne e bambini. Cfr. M. Ahmed, G. Ramm, *Meeting the special needs of women and children*, in a *Microinsurance Compendium*.

¹¹⁵ L. Anderloni, D. Vandone, *Migrants and Financial Services*, 2007.

al fine di individuare e indirizzare strategie e politiche volte a rafforzare o sostenere i processi, anche in ottica di contributo della diaspora ad investimenti nel proprio paese.

Tavola 16 – Fasi del processo migratorio e bisogni finanziari

Fase	Aspetti legati al processo di integrazione	Bisogni finanziari
ARRIVO <i>Durata media: 1,5 anni</i>	▪ Ricerca lavoro ▪ Documenti ▪ Problemi linguistici ▪ Comunità come unico riferimento	▪ Accesso al sistema dei pagamenti ▪ Risparmio ▪ Rimessa (pagamento del debito)
STABILIZZAZIONE <i>Durata media: da 2 a 7 anni</i>	▪ Stabilità lavorativa ▪ Avvio processo di integrazione	▪ Risparmio ▪ Accesso al credito ▪ Rimessa (sostegno alla famiglia)
INTEGRAZIONE <i>Durata media: oltre i 7 anni</i>	▪ Decisione di stabilirsi in Italia ▪ Ricongiungimento familiare ▪ Matrimonio/figli in Italia	▪ Bisogni finanziari complessi: credito, acquisto casa, assicurazioni, pensioni, investimenti ▪ Futuro dei figli ▪ Rimessa (sostegno alla famiglia e investimenti)

La prima fase, quella dell'arrivo, si caratterizza per la ricerca di una regolarizzazione della documentazione e di un primissimo impiego che consenta di accedere al permesso di soggiorno e a sopperire ai bisogni di base.

Si tratta di una fase particolarmente impegnativa, dove, nella maggior parte dei casi i problemi linguistici costituiscono un ostacolo significativo. Vi è dunque il bisogno di un accompagnamento nel percorso di apprendimento della lingua, conoscenza della cultura e in generale dei servizi (per la casa, il lavoro, la salute) e delle strutture socio-istituzionali di riferimento. In questa fase la comunità dei connazionali o la famiglia di riferimento (sia esso il partner o un parente appartenente alla famiglia allargata) costituiscono il principale punto di riferimento e veicolo di informazioni e supporto anche finanziario. I bisogni finanziari sono limitati, prevalentemente legati all'accesso al sistema dei pagamenti e alla possibilità di avere un luogo dove iniziare ad accumulare i piccoli risparmi e creare un cuscinetto per far fronte alle emergenze, non avendo nessuna risorsa a cui attingere. Da un punto di vista finanziario la fase di arrivo si caratterizza per un'elevata fragilità e vulnerabilità, ma l'accesso a strumenti finanziari di base può costituire un importante strumento di ingresso al sistema economico e di riduzione della vulnerabilità. Il bisogno di inviare denaro in patria, sottoforma di rimessa è spesso prevalentemente legato all'esigenza di ripagare il debito contratto per la migrazione, dati anche i bassi livelli reddituali di questa fase.

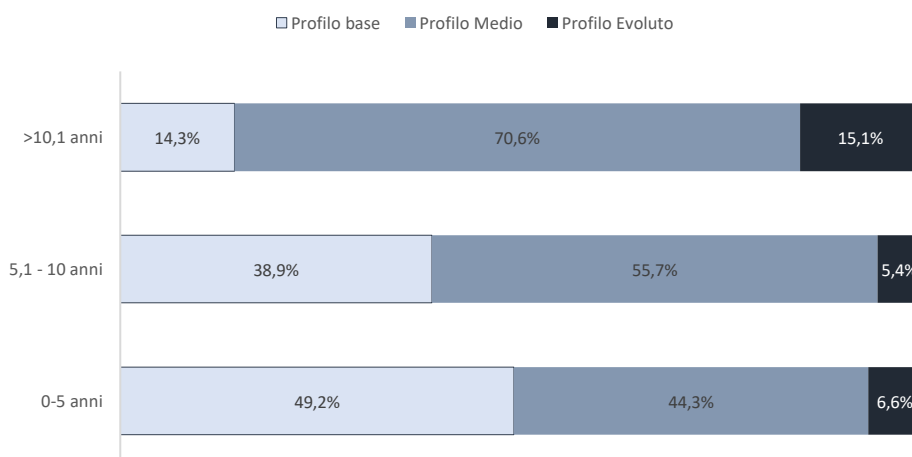
La fase che abbiamo chiamato di "stabilizzazione" è quella in cui prende avvio il processo di integrazione in senso stretto. La stabilità lavorativa è indubbiamente il principale fattore di innesco. È in essa che avviene la trasformazione in cittadino e matura la decisione di stabilirsi nel nostro paese o proseguire nel proprio percorso migratorio (verso altri paesi o ritornando nel proprio Paese di origine). I bisogni finanziari si modificano e continueranno a farlo durante il processo di integrazione, contestualmente allo svolgersi della vita individuale e familiare nel nostro paese, e si caratterizzano per la prevalenza delle componenti del risparmio e del credito. Il risparmio assume qui una valenza strettamente legata al percorso di stabilizzazione, trovando motivazioni legate ai bisogni di integrazione, ad una progettualità in via di costituzione, alla necessità di avviare processi di *asset building* in grado di assicurare stabilità e futuro. Strettamente connesse a queste dinamiche c'è la dimensione del credito. Il processo di integrazione richiede risorse crescenti al suo evolversi, l'accesso al credito diviene pertanto una componente essenziale al fine di garantire il suo compiersi (dall'educazione dei figli, all'acquisto di beni di consumo, all'avvio di una piccola attività ecc.). È questa quindi la fase in cui l'inclusione finanziaria diviene uno strumento fondamentale per sostenere e accelerare il processo in atto. Permane anche in questa fase un bisogno finanziario strettamente legato all'invio di denaro in patria che però assume una valenza nuova. Rimborsato il debito finanziario, esiste un debito morale per sostenere la propria famiglia di origine e contribuire a migliorarne la condizione di vita, assumendo una valenza di ritorno dell'investimento familiare legato alla migrazione. Da un punto di vista strettamente finanziario questa fase si caratterizza ancora per redditi medio-bassi, un generale sottoutilizzo dei prodotti e servizi finanziari.

Infine, la fase che abbiamo definito “dell’integrazione” rappresenta lo stadio più evoluto del processo, quello che i dati stanno gradualmente facendo emergere e che in termini dimensionali non appare più trascurabile. La stessa indagine campionaria realizzata nell’ambito del presente progetto di ricerca evidenzia come l’87% dei 1.200 cittadini stranieri intervistati abbia fatto dell’Italia il proprio paese di riferimento finale. In questa fase, dunque, la decisione di rimanere nel nostro paese è stata presa e si è investito nella creazione di un nucleo familiare attraverso il ricongiungimento o creando una famiglia ex novo. I bisogni e i comportamenti finanziari assumono connotazioni molto diverse e più complesse, sono ad ampio spettro e fondati su orizzonti temporali di medio-lungo termine. Ai bisogni collegati alla gestione ordinaria della famiglia, si affiancano quelli legati all’acquisto di una abitazione, alla creazione di un patrimonio futuro (forme pensionistiche integrative), agli investimenti e in generale alla gestione di un piccolo patrimonio accumulato. Un aspetto rilevante riguarda la centralità dei figli, e del loro futuro in particolare, nel processo di accumulazione e protezione della ricchezza, elemento che influisce sulla propensione all’uso di determinati strumenti finanziari. L’elemento legato all’invio di denaro in patria è presente anche in questa fase, ma assume una valenza ancora diversa rispetto alle precedenti. A fianco del sostegno alla famiglia di origine e al miglioramento delle sue condizioni di vita, compare una terza dimensione della remessa, quella legata alle opportunità di investimento nel proprio Paese di origine. L’acquisto di una casa o di un terreno, l’avvio di un’attività imprenditoriale o più semplicemente l’investimento in prodotti finanziari, approfittando del differenziale dei tassi, sono solo alcune delle strategie di investimento messe in atto dai migranti nella gestione delle proprie risorse fra l’Italia e il Paese di origine.

Un ulteriore indicatore che conferma il quadro descritto è dato dal profilo finanziario dei migranti che emerge dall’analisi campionaria. Attraverso la combinazione di una pluralità di variabili che tengono conto della familiarità con gli intermediari finanziari e il numero di prodotti finanziari utilizzati è possibile costruire un indicatore sintetico di “maturità finanziaria” che consente di tratteggiare tre profili tipo¹¹⁶: il profilo escluso (che identifica gli individui finanziariamente esclusi o comunque ai margini del sistema finanziario), il profilo medio (caratterizzato dal ricorso a strumenti finanziari che rispondono ad esigenze molto semplici) e il profilo evoluto che corrisponde ad un rapporto più “maturo”, dove ad una maggiore familiarità con il sistema bancario si accompagna l’utilizzo di almeno 6 prodotti o servizi bancari.

La *Tavola 17* mostra la distribuzione dei tre profili in base agli anni di permanenza in Italia (anzianità migratoria), confermando quanto illustrato in precedenza. Ad una maggiore stabilità corrisponde un maggior bisogno e utilizzo di una pluralità di strumenti finanziari: nella classe di anzianità migratoria superiore ai 10 anni, il 15% del campione appartiene ad un profilo evoluto, utilizzando un ampio spettro di prodotti finanziari dal credito, al risparmio, alle assicurazioni. Al contrario, per individui che sono in Italia da meno di 5 anni l’incidenza di questo profilo è pari al 6,6%. Il dato indica da un lato un’evoluzione dei profili particolarmente rapida e dall’altro conferma l’emergere di un segmento di cittadini immigrati che mostra profili di inclusione finanziaria elevati.

Tavola 17 – Profili finanziari popolazione immigrata – indagine campionaria 2018

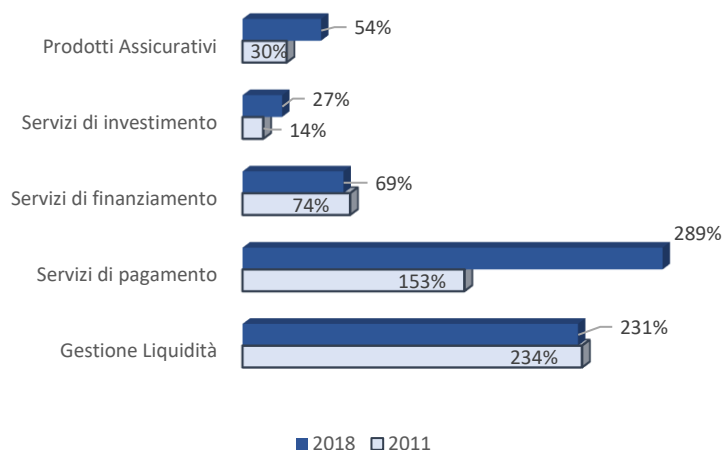


Fonte: Indagine campionaria 2021

¹¹⁶ Per maggiori dettagli sulla metodologia di costruzione dei profili si veda: J.L. Rhi-Sausi, M. Zupi (a c. di), *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati*, Bancaria Editrice, Roma, 2009.

Un quadro che trova conferma anche guardando alla banca dati dell'Osservatorio, aggiornata a dicembre 2018 che indaga prodotti e servizi finanziari utilizzati dai correntisti immigrati e rilevati direttamente presso un campione di banche¹¹⁷ (in collaborazione con l'Associazione Bancaria Italiana) e BancoPosta. La *Tavola 18* mostra l'evoluzione dell'incidenza dei

Tavola 18 – Titolarità prodotti finanziari– incidenza su numero conti correnti intestati a cittadini immigrati



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia

risparmio dei migranti e del processo di integrazione.

Può essere utile, a questo punto dell'analisi, approfondire alcuni aspetti del comportamento dei migranti in relazione all'invio della remessa.

6.2.4 I comportamenti in tema di rimesse

Le principali informazioni sui comportamenti in tema di rimesse dei migranti provengono dall'indagine realizzata nell'ambito del presente progetto su un campione di 1.200 cittadini stranieri provenienti da paesi non OCSE e non UE.

Il questionario, che comprende oltre 50 domande sui comportamenti finanziari, consente di identificare alcuni dati di sintesi del comportamento dei migranti con riferimento all'invio di rimesse nei paesi di origine:

- numero di invii medi annuali: il 68% degli intervistati realizza meno di sei invii l'anno e il 32% invia tra le sei e le 12 volte all'anno. In media vengono inviate rimesse 5 volte l'anno;
- importo medio per ogni invio: il 38% invia oltre 500€, il 31% tra 300€ e 500€, il 29% fra i 50€ e 300€, e solo il 2% invia meno di 50€. In media ogni singolo invio si approssima ai 600€;
- un'analisi delle due variabili precedenti in ottica di genere evidenzia come le donne inviino mediamente il 12% in più, su base annua, con una frequenza lievemente maggiore (5,2 invii medi annui, contro i 4,9 degli uomini) e importi superiori (608€ in media contro i 581€ degli uomini).

¹¹⁷ Il campione omogeneo di banche utilizzato nell'analisi fa riferimento ad un gruppo di istituzioni creditizie che rappresentano il 60% del totale impieghi e il 46% del totale sportelli del settore bancario.

Una serie di informazioni particolarmente utili, ai fini della nostra analisi, riguardano i comportamenti relativi alla fase di invio e a quella della ricezione. La *Tavola 19* mostra come il canale dei *Money Transfer Operators* costituisca ancora il principale strumento di invio per il 40% degli intervistati, pur se in parte ridimensionato rispetto al 2017 quando pesava per il 62%. La fotografia riflette l'impatto che l'emergenza sanitaria da COVID19 ha avuto anche sul mercato delle rimesse, con una crescita del peso dei canali digitali (portafogli elettronici, carte) e una contrazione significativa nel ricorso ai canali informali, che nell'indagine campionaria realizzata dall'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti nel 2017 pesavano per il 14%, con riferimento al canale principale di invio, a fronte dell'8% attuale. I sistemi di invio non regolamentati (o informali) rimangono un'opzione rilevante come canale alternativo, scelto come secondario da oltre il 34% dei rispondenti. Si tratta di dati rilevanti, che forniscono una conferma importante ad una delle ipotesi sottostanti alla crescita dei volumi delle rimesse dall'Italia rilevata nel Capitolo “*Le Rimesse, un fenomeno internazionale -La dimensione nazionale*”.

Tavola 19 – Rimesse: canale principale d'invio, 2021

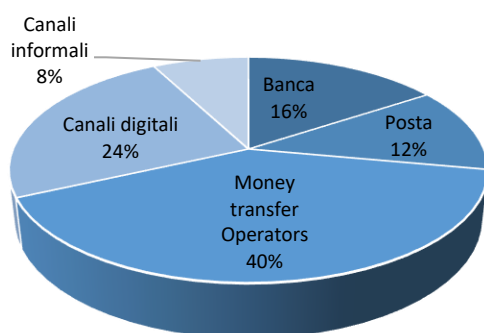
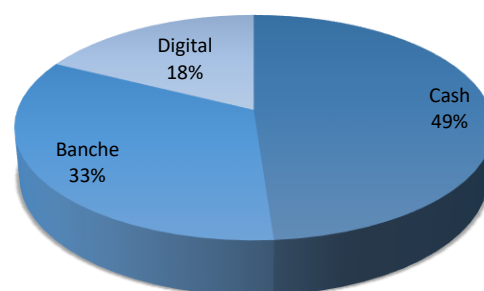


Tavola 20 – Rimesse: canale di ricezione, 2021



Fonte: indagine campionaria 2021

Fra le motivazioni circa la scelta del canale principale di invio, l'indagine del 2017 aveva evidenziato l'importanza attribuita alla velocità (misurata dal tempo necessario perché la remessa sia resa disponibile a destinazione), selezionata da quasi la metà del campione (49%), seguita dall'accessibilità in termini di orari di apertura degli operatori (12,7% delle preferenze) e la fiducia nell'intermediario che realizza il trasferimento (11,5%). Per chi ricorre ai sistemi informali è soprattutto la fiducia a motivare la scelta – in mancanza di regolamentazione e tutela, solo il rapporto fiduciario può garantire la sicurezza del trasferimento al cliente.

Come sottolineato in precedenza, appare importante comprendere i comportamenti con riferimento ad entrambi gli estremi del processo di invio della remessa (*Tavola 10*). Guardando al *receiver*, cioè dal punto di vista del soggetto ricevente, l'indagine campionaria (*Tavola 20*) mostra come la modalità cash, ossia la riscossione dell'invio della remessa in contanti, presso un operatore, rappresenti la forma più utilizzata, quasi il 50% del campione. Sia l'opzione di ricevere la remessa su un conto bancario e sia quella di riceverla su uno strumento digitale (carta di debito/credito o portafoglio elettronico), pur se non trascurabili e in crescita rispetto al 2017, appaiono ancora fortemente condizionati dalla disponibilità di infrastrutture e servizi in grado di consentire la monetizzazione della remessa o la possibilità di spenderla e dal livello di educazione e inclusione finanziaria dei riceventi.

Si tratta comunque di un dato che apre prospettive importanti in termini di riduzione dei costi (i canali digitali hanno costi inferiori) e valorizzazione delle rimesse. Si tratta di un'evoluzione del mercato già in corso da diversi anni, ma alla quale la pandemia ha fornito un'accelerazione importante. Si tratterà di capire se tutto ciò avrà modificato in modo stabile i comportamenti dei consumatori oppure se il fenomeno verrà ridimensionato, rientrando in una gradualità di lungo periodo.

L'indagine consente di approfondire i comportamenti sulla base di una serie di variabili legate alla storia migratoria dell'individuo e dal suo possibile diverso legame con il Paese di origine. Un primo elemento di indagine, ampiamente studiato in letteratura, riguarda il modificarsi dei comportamenti legati all'invio della rimessa con la durata della permanenza nel paese di destinazione. Il tempo e la decisione di stabilirsi in un paese (con i relativi bisogni crescenti e una progettualità orientata nella nuova "patria adottiva") ci si aspetta contribuisca ad allentare il legame con il Paese di origine e ridurre la componente altruistica della rimessa legata al sostegno della famiglia.

La *Tavola 21* evidenzia un effettivo maggior flusso finanziario legato ai primi anni successivi all'arrivo, con l'invio medio di oltre 4.000€ annui. Flusso finanziario che tende a ridursi negli anni successivi con invii meno frequenti, che riducono il contributo a 2.200€ annui dopo i primi 6 anni.

Dopo il decimo anno però il trend si inverte e assistiamo ad una crescita delle rimesse complessivamente inviate che si stabilizzano intorno ai 3.000€ annui, comunque inferiori ai primi anni, ma in controtendenza rispetto alle fasce di anzianità migratorie precedenti. Da un lato è ragionevole pensare che il processo di integrazione, centrale nei primi 10 anni, drena risorse nel processo di allocazione fra i due paesi, ma è anche possibile che, complice la maggiore disponibilità di denaro connessa al progredire del percorso d'inserimento, emerga in questa fase una componente della rimessa legata a opportunità di investimento, quella che abbiamo definito motivazione legata all'interesse personale.

Tavola 21 – Rimesse: numero di invii medi e importo medio

Anzianità migratoria	Num invii medi	Import medio invio
Da 0 a 2 anni	7	575€
Da 3 a 5 anni	4	629€
Da 6 a 10 anni	4	556€
Da 11 a 15 anni	5	517€
Oltre 16 anni	5	636€
Media campione	5	594€

Fonte: indagine campionaria

Gli studi sulle rimesse hanno da tempo evidenziato anche il ruolo fondamentale del mantenimento della famiglia a distanza nell'influencare volume e frequenza delle rimesse. I dati dell'indagine campionaria confermano con chiarezza tale relazione (*Tavola 22*), con importi medi annui quasi doppi rispetto alla media del campione.

Tavola 22- Rimesse: importo medio, numero di invii medi e importo annuale. Dettaglio per composizione della famiglia nel Paese d'origine.

	Invio medio	N. invii annui	Importo annuo
Partner nel Paese d'origine	€ 579	9	€ 5.211
Figli nel Paese d'origine	€ 623	8	€ 4.984
Media campione	€ 594	5	€ 2.980

Fonte: indagine campionaria

origine. Si tratta in prevalenza di investimenti di tipo immobiliare (case o terreni, 70%) o di tipo finanziario (18%). Circa il 4% intende investire nei prossimi anni e in questo caso, a fianco della componente immobiliare (62%) è quella produttiva ad essere rilevante per il 23% dei casi.

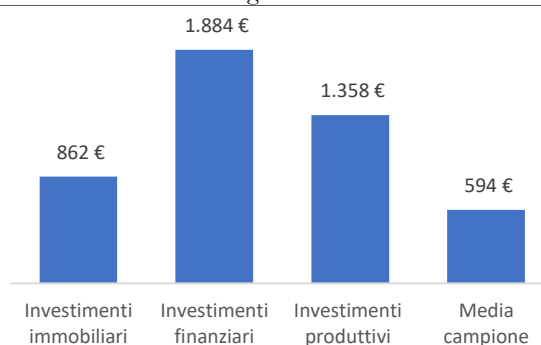
Se da un lato, con il progredire dell'anzianità migratoria aumenta la preferenza per l'investimento in Italia, d'altro canto solo una maggiore capacità reddituale, associata a una più prolungata presenza nella società di destinazione, consente di programmare e realizzare investimenti nel Paese di origine.

L'inclusione finanziaria, espressa attraverso l'indicatore della titolarità di un conto corrente nel Paese di origine rappresenta un elemento rilevatore dell'intensità delle relazioni economiche con la madrepatria, oltre che uno degli strumenti attraverso cui il migrante può allocare efficacemente le proprie risorse finanziarie e generare valore attraverso il meccanismo risparmio-credito-investimento. La *Tavola 24* schematizza alcune delle informazioni raccolte e mostra la

I driver dell'ammontare della rimessa, tuttavia, possono essere anche altri. La *Tavola 23* pone in relazione l'importo medio dell'invio delle rimesse con gli investimenti nel Paese di origine, raccogliendo una correlazione positiva fra queste due variabili e introducendo il tema più ampio relativo agli investimenti.

I dati dell'indagine mostrano infatti che l'11% degli intervistati ha effettuato investimenti nel proprio Paese di

Tavola 23 - Rimesse: importo medio mensile, dettaglio per tipologia d'investimento nel Paese di origine



Fonte: indagine campionaria

correlazione presente tra il possesso di un conto corrente presso una banca o un altro intermediario finanziario nel proprio Paese e investimenti nello stesso paese. Oltre a rilevare tassi di investimento superiori, coloro che sono titolari di un conto corrente in patria, appaiono inoltre più consapevoli dei rischi e delle opportunità.

Tavola 24- Investimenti nel Paese d'origine. Dettaglio: titolarità del conto corrente nel Paese di origine.

	<i>Non ha un conto corrente</i>	<i>Ha un conto corrente</i>	<i>Media campione</i>
No, non ho il capitale necessario	49,5%	30,6%	44,7%
No, preferisco investire in Italia	38,4%	31,3%	36,9%
No, ho avuto esperienze negative	2,5%	0,6%	2,0%
No, non ho una persona di fiducia	1,5%	2,3%	1,6%
No, non ci sono adeguate garanzie	2,0%	3,2%	2,3%
Sì, di tipo immobiliare	3,6%	16,1%	8,3%
Sì, in attività produttive	0,1%	1,3%	0,4%
Sì in strumenti finanziari	0,6%	6,5%	2,0%

Fonte: Indagine campionaria

6.3 Verso una valorizzazione delle rimesse

Gli studi sull'impatto che le rimesse possono avere sullo sviluppo dei paesi beneficiari stimano che per un 10% di incremento nel livello di rimesse ufficiali pro-capite corrisponda una diminuzione media del 3,5% del tasso di popolazione che vive in condizioni di povertà¹¹⁸. Questo dato non coglie tuttavia la complessa dinamica rimesse-sviluppo. Può infatti accadere che le rimesse da un lato contrastino efficacemente la povertà di una determinata comunità di beneficiari, ma dall'altro promuovano meccanismi di tipo assistenzialista, inflazione, crescita dei prezzi di alcuni beni di consumo e di investimento, che danneggiano lo sviluppo nel medio-lungo termine. Le rimesse, infatti, non contribuiscono di per sé allo sviluppo dei paesi di destinazione. Questo effetto dipende dall'uso che delle rimesse fanno le persone che le ricevono e, contestualmente, dalla diversa prospettiva temporale in cui vengono impiegate. Dal punto di vista qualitativo, un recente studio del Fondo Monetario Internazionale¹¹⁹ mostra – attraverso un modello econometrico standard di *risk-sharing* – come le rimesse giochino un ruolo significativo nel ridurre la dipendenza del consumo delle famiglie dal reddito domestico: la maggiore condivisione dei rischi facilita, infatti, il c.d. *consumption smoothing*. In altri termini, i benefici del mercato del lavoro integrato a livello internazionale consentono (almeno in parte) di compensare i limiti derivanti da una integrazione imperfetta dei mercati finanziari internazionali¹²⁰. Infine, gli effetti stimati sono maggiori per i PVS meno integrati finanziariamente, specialmente nei periodi di crisi finanziaria e crollo dei prezzi delle materie prime.

Il discorso pubblico sulle relazioni tra rimesse e sviluppo fa costantemente appello all'importanza delle comunità transnazionali. Il caso più tipico di canalizzazione delle rimesse dei migranti per il finanziamento di progetti di sviluppo è quello delle 'rimesse collettive territorializzate'. Si tratta perlopiù di collette raccolte tra i membri di una associazione di espatriati e destinate a scopi collettivamente identificati di natura sociale, che possono variare dal finanziamento di celebrazioni, di opere pubbliche o, infine, di veri e propri progetti o programmi di sviluppo. Un caso esemplare di questo tipo di rimesse è quello del programma "3x1": un programma del Governo messicano che sostiene iniziative identificate

¹¹⁸ Adam R.H. e Page J. (2005), *The Impact of International Migration and Remittances on Poverty*, in: Maimbo S.M. e Ratha D. (a cura di), *Remittances: Development Impact and Future Prospects*, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.

¹¹⁹ Fondo Monetario Internazionale, *World Economic Outlook*, Box 1.5 (Ottobre 2017).

¹²⁰ Se i mercati finanziari fossero perfettamente integrati a livello internazionale, i rischi sarebbero egualmente ripartiti fra paesi e il tasso di crescita relativo del reddito non avrebbe alcuno effetto sul consumo domestico.

dalle associazioni di migranti messicani espatriati che si organizzano per realizzare progetti di sviluppo locale nei loro territori di origine attraverso il cofinanziamento di 3 dollari (uno del governo municipale, uno di quello statale e uno di quello federale) per ogni dollaro raccolto dall'organizzazione dei migranti all'estero ¹²¹. Un caso studio che appare difficilmente replicabile, in mancanza delle condizioni di contesto che ne hanno caratterizzato il successo.

In letteratura vi è un ampio dibattito su come favorire una valorizzazione delle rimesse dei migranti. Carling¹²² indica sette obiettivi intermedi a cui dovrebbero ispirarsi politiche che intendono rafforzare l'impatto delle rimesse sullo sviluppo:

- i) aumentare il volume delle rimesse: incentivando l'invio di rimesse dall'estero, riducendo al minimo i costi e incrementando il rendimento dei depositi finanziati attraverso rimesse;
- ii) promuovere la canalizzazione delle rimesse direttamente verso interventi di sviluppo;
- iii) stimolare l'uso delle rimesse per investimenti diretti, sia attraverso istituzioni di microfinanza che uffici e servizi di orientamento o schemi di agevolazione per la costituzione di piccole e medie imprese;
- iv) utilizzare i depositi bancari dei migranti come una leva di investimento indiretto nel settore del credito, il cui effetto moltiplicatore dovrebbe poter beneficiare una cerchia più ampia della popolazione locale;
- v) utilizzare i consumi delle famiglie dei migranti quale leva a sostegno del mercato locale di beni e servizi. Ovviamente sarà necessario monitorare gli effetti indiretti di queste misure, che potrebbero generare spinte a rialzo dei prezzi di alcuni beni particolarmente ambiti e, parallelamente, pressioni al contenimento del costo del lavoro o dei costi per la sicurezza collegati alla loro produzione;
- vi) alfabetizzare ai meccanismi finanziari i migranti potenzialmente in condizione di inviare rimesse e di metterli nelle condizioni di realizzare scelte consapevoli ed efficaci, facendo ricorso a canali di trasferimento ufficiali;
- vii) assicurare le rimesse future: costruire cioè meccanismi di fidelizzazione che siano in grado di allettare le diaspore a sostenere nel tempo l'invio di rimesse.

Se da un lato è possibile affermare che i modelli di canalizzazione delle rimesse per finanziare programmi di sviluppo non sono standardizzabili e devono essere diversificati a seconda del modello e dell'esperienza delle comunità migratorie con i quali di volta in volta si interfacciano, dall'altro, sulla base dei dati e delle evidenze emerse, è possibile indicare alcune premesse fondamentali nell'ottica di una loro valorizzazione all'interno della catena del valore, anche rispetto all'ottica di indirizzarle verso investimenti nel Paese di origine.

Occorre collocare le rimesse all'interno di un più ampio processo di allocazione del risparmio dei migranti, rispetto al quale è necessario creare strategie e prodotti adeguati.

Le rimesse non possono essere considerate soltanto come puro trasferimento di denaro, ma costituiscono una delle possibili scelte di allocazione del risparmio del migrante. Questa premessa riposiziona la remessa per disegnare opportune strategie e per valutare eventuali prodotti e strumenti.

I prodotti e i servizi attualmente disponibili **non appaiono adeguati** a questo fine. Ne derivano una serie di importanti premesse ai fini della nostra analisi:

- va riconosciuta l'elevata e costante capacità di risparmio del migrante a cui si lega una elevata capacità di destinarlo in modo diversificato;

¹²¹ García Zamora R., *El Programa Tres por Uno de remesas colectivas en México: Lecciones y desafíos*, Migraciones internacionales, 4(1), 2007.

¹²² Carling J. (2006), *Interrogating remittances: Core questions for deeper insight and better policies*, in: Castles S. e Delgado-Wise R., *Migration and Development: Perspectives from the South*, International Organization for Migration, Ginevra.

- le rimesse costituiscono una componente del comportamento economico del migrante in tutte le fasi del percorso migratorio;
- le rimesse rispondono ad una pluralità di esigenze e soprattutto di strategie di risparmio e investimento complesse e interdipendenti, diverse dal semplice consumo immediato;
- la rimessa deve essere intesa come espressione di una più complessa capacità di risparmio dei migranti all'interno di una più generale strategia di allocazione, di cui ne configura solo una delle possibili strategie;

L'inclusione finanziaria (in entrambi i Paesi) diviene la chiave di volta per un processo di valorizzazione del risparmio anche nell'ottica di una canalizzazione verso strumenti innovati.

È indubbio il valore che assume il volume delle rimesse per molti paesi, se rapportato a diverse variabili macro-economiche, tuttavia l'impatto complessivo sullo sviluppo del paese, anche in ottica di supporto agli investimenti, non può essere slegato dal ruolo che può essere svolto dai sistemi e dagli strumenti e meccanismi finanziari in grado di valorizzarlo (attraverso l'effetto di leva finanziaria) e dirigerlo verso investimenti produttivi. Al trasferimento del denaro è infatti necessario associare strumenti e servizi in grado di assicurare e favorire l'ingresso di queste risorse nei circuiti finanziari. Solo in questo modo è possibile favorire la mobilitazione del risparmio verso impieghi di medio-lungo periodo a sostegno di processi di crescita e sviluppo del sistema paese.

Un processo all'interno del quale i sistemi bancari e finanziari di entrambi i paesi coinvolti possono giocare un ruolo attivo importante, a cui deve essere associato un adeguato livello di inclusione finanziaria intesa non solo come accesso ma anche come capacità di utilizzo efficace (strettamente connessa ad un'adeguata educazione finanziaria) di un ampio spettro di strumenti finanziari. Un processo virtuoso che porta con sé un miglioramento dell'accessibilità al sistema finanziario in entrambi i paesi e uno stimolo all'innovazione finanziaria.

Mentre le rimesse collettive, destinate a progetti di sviluppo comunitario nelle aree di origine sono prevalentemente legate ad un orizzonte di medio-lungo periodo (ad esclusione dei casi di urgenze per disastri naturali), l'orizzonte temporale delle rimesse individuali presenta ancora aspetti fortemente legati al breve periodo¹²³.

Da ciò discende l'esigenza di riconoscere e sostenere la relazione tra i due processi (di sviluppo e di inclusione finanziaria) che rendono indispensabile il coinvolgimento e il dialogo dei sistemi finanziari in entrambi i paesi. Sui due lati della catena di creazione di valore potenziale della rimessa, da questo punto di vista, esistono ancora numerose debolezze.

Se da un lato il processo di inclusione finanziaria dei migranti in Italia - e in genere nei paesi europei - ha subito un forte impulso e ha fatto importanti passi avanti (l'indice di bancarizzazione della popolazione immigrata in Italia, che misura la percentuale di popolazione adulta titolare di un conto corrente presso le banche o BancoPosta è passato dal 61% del 2010 all'80% del 2018, secondo i dati dell'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti), pur mostrando ancora importanti aree di miglioramento, la quota di risparmio destinata al Paese di origine, presenta ancora considerevoli lacune e assenza di canali e strumenti finanziari adeguati

La rimessa è ancora percepita da entrambi i sistemi finanziari come un mero servizio di trasferimento di denaro e non una risorsa da valorizzare. Così, se una parte ancora molto significativa dei flussi di denaro transita attraverso i canali informali¹²⁴, la quota maggiore transita attraverso i *Money Transfer Operators* ed è riscossa in contanti, restando di fatto al di fuori del circuito risparmio-investimento. Gli strumenti finanziari in grado di inglobare il servizio per il trasferimento delle rimesse appaiono ancora inadeguati. Esiste cioè un chiaro gap fra canali di trasferimento del risparmio ed esigenze e potenzialità, tanto da poter affermare che le rimesse degli immigrati in Italia rimangono tuttora dei flussi monetari in

¹²³ Consapevoli della presenza di un effetto moltiplicatore che agisce sull'economia, anche come conseguenza dell'aumento dei consumi, appaiono necessari di interventi di politica economica specifici e mirati per tradurre tali effetti in opportunità di sviluppo di lungo periodo, in particolar modo a favore del sostegno di una meso-finanza.

¹²⁴ La dimensione del fenomeno appare di difficile stima, a livello mondiale, recenti stime parlano di una dimensione complessiva pari a circa il 50% dei flussi regolari. Cali M., Dell'Erba S., *The global financial crisis and remittances. What past evidence suggests*, in "Working Paper Overseas development Institute", n. 303, June 2009.

cerca di prodotti finanziari¹²⁵. Il recente sviluppo di partnership banche-Money Transfer Operators, che nel 2018 ha canalizzato il 47% delle transazioni e il 6% dei flussi complessivamente intermediati dalle banche che hanno sviluppato questa innovazione¹²⁶, così come l'incremento rilevato nel ricorso ai canali digitali nell'invio delle rimesse, costituiscono opportunità importanti in questa direzione, consentendo l'ingresso della rimessa in banca.

Solo un approccio di sistema è in grado di superare i limiti derivanti da iniziative bilaterali incapaci di realizzare un approccio integrato e assicurare volumi che garantiscano sostenibilità.

Molteplici sono le iniziative sviluppate su base bilaterale, in alcuni casi anche molto innovative. La loro efficacia, tuttavia, si scontra con i limiti di una proposta basata sull'esclusività del rapporto o sulla mancanza di un approccio integrato nei confronti del migrante. Un approccio di sistema, attraverso dinamiche di mercato, può creare spazi nuovi di interazione fra soggetti economici e di valorizzazione del capitale umano e finanziario del migrante, attraverso prodotti e servizi alternativi che siano da un lato sostenibili e dall'altro competitivi e concorrenziali. La necessità di assicurare volumi adeguati ad assicurare la sostenibilità di qualsiasi iniziativa costituisce un'altra componente essenziale per lo sviluppo di soluzioni a medio termine.

6.4 Risparmio dei migranti e sviluppo

Il tema del micro-risparmio, associato a soggetti caratterizzati da bassi redditi (definiti *low-income people*) ha acquisito una crescente attenzione a livello internazionale.

Gli individui caratterizzati da bassi livelli di reddito, oltre che possedere una capacità di risparmio molto contenuta e soggetta ad un'elevata incertezza e variabilità, si trovano spesso nell'impossibilità di avere accesso a canali formali di accumulazione del risparmio. I limitati e fragili capitali accumulati, uniti ad una maggiore vulnerabilità di questi segmenti di popolazione rispetto ad eventi accidentali, vengono intaccati ogni qual volta si verifichi un imprevisto, anche di modesta entità, o venga temporaneamente a mancare una fonte di reddito.

Questa ampia categoria di soggetti, tra i quali rientrano molti immigrati, è perciò alla ricerca di meccanismi in grado di garantire sicurezza e accessibilità del risparmio¹²⁷.

Sia all'interno del settore finanziario che tra i *policy makers* esiste spesso la convinzione che i migranti, così come in generale le persone con bassi livelli di reddito, siano caratterizzati da una scarsa propensione al risparmio. A differenza di quanto comunemente ritenuto, varie fonti dimostrano il contrario,¹²⁸ oltre che il successo di molti schemi informali di risparmio sviluppatosi nei paesi poveri¹²⁹ (tra cui le stesse *Mutuelles*). Il problema sembra piuttosto porsi in termini di capacità dei prodotti finanziari esistenti di incontrare la domanda, di economicità degli stessi e di capacità di favorire la costituzione e protezione di processi di accumulazione del risparmio a medio termine. Recenti studi¹³⁰ hanno mostrato che il risparmio dei migranti è maggiormente orientato al medio periodo.

Quanto si rileva è una crescente domanda da parte della diaspora di prodotti di risparmio in grado di garantire un certo livello di liquidità, ma anche capaci di prevedere meccanismi di risparmio di lungo termine, di proteggere dal verificarsi

¹²⁵ Diverse ricerche condotte in questi ultimi anni dal CeSPI hanno evidenziato l'esistenza e le caratteristiche di questo gap. Vedasi Estruch, Ferro, Frigeri, in *Strumenti finanziari per l'invio delle rimesse degli immigrati*, in Fondazione ISMU, RIAL: Dagli Appennini alle Ande: le rimesse dei latinoamericani in Italia, Ed. Franco Angeli, Milano 2008.

¹²⁶ Fonte: indagine presso il sistema bancario al 31 dicembre 2018.

¹²⁷ G. A.N. Wright, *Designing Saving Services for the poor*, 2003.

¹²⁸ Frigeri D, Working Paper n.2 *Analisi sui bisogni finanziari e la bancarizzazione dei migranti senegalesi con i risultati delle prime rilevazioni dei costi di invio delle rimesse*. Sulla base dell'indagine campionaria realizzata nel 2021, la propensione al risparmio dei cittadini immigrati è stimabile intorno al 27% (a fronte di un dato medio per l'Italia del 13% secondo i dati Eurisko 2012).

¹²⁹ Sul tema vedasi J. Ledgerwood, *Microfinance handbook: an institutional and financial perspective*, The World Bank, 1999 e M.Lelart, *Les pratiques informelles d'épargne et de crédit: une approche économique*, 1995.

¹³⁰ F.Ponsot, *Le rôle des institutions de micro finance dans l'offre de produits spécifiques aux migrants dans leur pays d'origine*, Rapport PRIME, 2007.

di eventi accidentali¹³¹ e di fornire un'adeguata *ownership* e finalizzazione del risparmio stesso¹³². Si tratta quindi di una forma di "preferenza all'illiquidità"¹³³ che emerge in modo molto significativo anche tra le comunità immigrate e che trova conferma nell'analisi dell'evoluzione dei dati relativi al possesso di strumenti e prodotti finanziari da parte dei correntisti immigrati, secondo le rilevazioni realizzate in collaborazione con l'Associazione Bancaria Italiana.

La sfida che si presenta è la ricerca di un equilibrio fra accessibilità, sicurezza, liquidità, stabilità e remunerazione. Una sfida che pone in naturale conflitto le esigenze dei richiedenti con quelle delle istituzioni finanziarie, laddove:

- maggiore accessibilità significa investimenti in aree rurali e capillarità della presenza istituzionale,
- maggiore flessibilità significa maggiore incertezza nella disponibilità di fondi;
- migliore remunerazione significa compressione dei margini di intermediazione e maggiori costi di gestione della liquidità.

Una conferma in questa direzione viene dall'analisi dei prodotti e servizi finanziari sottoscritti dai cittadini immigrati presso le istituzioni finanziarie italiane che incorporano una componente di allocazione del risparmio di medio-lungo periodo e di protezione dal rischio (*Tavola 18*). L'incidenza di questi prodotti sul numero di correntisti immigrati appare non trascurabili e all'interno di un chiaro trend di crescita.

Di fronte a questi elementi, si tratta quindi di individuare strategie, modelli e strumenti più idonei perché le rimesse possano costituire un volano di sviluppo per il Paese di origine, senza perdere la natura di risorse private a disposizione delle scelte degli individui.

La riduzione dei costi di transazione e la canalizzazione efficiente delle rimesse sono condizioni necessarie, ma non sufficienti perché queste diventino motore di sviluppo locale. È infatti necessario realizzare strumenti e modelli capaci di creare un legame stabile e orientato al medio-lungo periodo fra rimesse (individuali e collettive), accumulazione del risparmio e allocazione del credito, verso investimenti in grado di generare sviluppo locale.

I quesiti di fondo a cui rispondere, nel tentativo di individuare percorsi di azione sulla catena di creazione del valore delle rimesse, sono:

- i) quali attori sono coinvolgibili e a quali condizioni?
- ii) quali prodotti finanziari sono in grado di canalizzare e valorizzare il risparmio dei migranti?
- iii) quali modelli sono realizzabili per creare il legame necessario tra i due sistemi finanziari coinvolti verso investimenti di medio-lungo periodo?

La risposta a tali domande permette di individuare strade percorribili nella direzione di una valorizzazione delle rimesse, che richiede di volta in volta la verifica del ruolo che ciascun operatore può assumere.

Alcune linee guida di fondo devono esser tenute presenti ai fini della nostra analisi:

- ogni attore (MTOs, banche e intermediari finanziari, governi, istituti di microfinanza, associazioni di migranti) può giocare un ruolo attivo in questo processo che necessariamente richiede un'azione coordinata su più livelli;
- ogni strategia di allocazione del risparmio deve essere valutata in un'ottica di duplice impatto nei due paesi: in Italia, dove si forma la ricchezza disponibile e si realizza il processo di integrazione, e nel Paese di origine, dove parte del risparmio può essere destinato ad attività generatrici di reddito;
- il mercato finanziario in generale svolge un ruolo determinante nella valorizzazione del risparmio e nel favorire il collegamento tra risparmio e investimenti (e quindi sviluppo) attraverso i diversi strumenti e intermediari finanziari;

¹³¹ Un evento accidentale può infatti avere un impatto di breve periodo sul reddito di una famiglia o di un individuo, se di modesta entità, ma può minare definitivamente la capacità di reddito della famiglia e distruggere il suo patrimonio se di intensità maggiore (si pensi ad una calamità naturale o ad una malattia grave, fino all'invalidità o la morte dell'individuo che rappresenta la principale fonte di reddito).

¹³² In particolar modo in relazione alle rimesse, al fine di destinare parte del reddito non speso a forme di risparmio finalizzate a spese future (dall'acquisto di una casa o l'avvio di un'attività nel Paese di origine, all'educazione dei propri figli, al sostegno di spese impreviste legate alla salute propria e dei propri familiari). Si veda ad esempio gli immigrati latinoamericani negli Stati Uniti, l'indagine condotta nel 2006 per conto del MIF-IADB dalla Bendixen e Associati (*Remesas de España a Latinoamérica e Remesas en Centroamérica*, Bendixen & Associates, 2007).

¹³³ Cfr. Wright (2003).

- un ulteriore sforzo guarda la necessità di ridurre i costi di trasferimento del denaro nei Paesi di origine e lo sviluppo di nuovi canali e tecnologie che consentano trasferimenti rapidi a costi contenuti, così da permettere l'emersione dei flussi informali;
- un fattore determinante per la canalizzazione del risparmio attraverso i sistemi finanziari attiene al numero sempre più ampio e completo di prodotti e servizi finanziari, in grado di rispondere ai diversi bisogni e offrire una ampia gamma di possibilità di impiego (allocazione), mediando esigenze a breve con prospettive di medio-lungo periodo;
- la trasparenza e l'informazione costituiscono due elementi chiave di tutto il processo, riducendo il gap informativo dei migranti e accrescendo il grado di fiducia verso gli operatori e i sistemi finanziari;
- l'educazione finanziaria, in particolare l'educazione al risparmio e al rischio, la formazione in generale e la disponibilità di un adeguato supporto e consulenza sono determinanti per risolvere alcuni degli ostacoli all'accesso dei migranti ai mercati finanziari e agli investimenti produttivi;
- esiste un processo virtuoso tra accesso ai servizi finanziari da parte dei migranti, sviluppo del sistema finanziario nel Paese di origine e ruolo delle banche di entrambi i paesi nel trasferimento del risparmio e quindi di canalizzazione nell'economia.

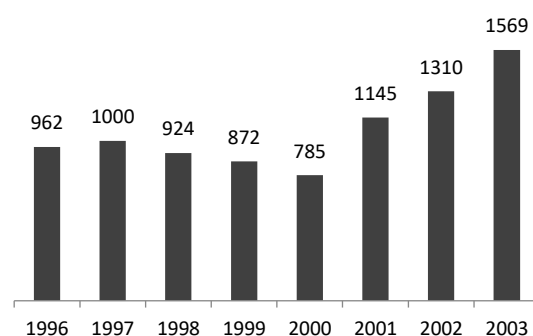
6.5 I Diaspora Bond

I Diaspora Bond¹³⁴ rappresentano la forma tipica di 'rimesse collettive non territorializzate'. Queste sono strumenti finanziari di tipo obbligazionario attraverso i quali gli espatriati possono vincolare i propri risparmi per periodi medio lunghi in cambio di un rendimento più alto di quello di mercato e l'ente gestore può utilizzare il capitale raccolto per finanziare specifici programmi di sviluppo nei paesi di origine. Possono essere rimborsati solo a scadenza e generalmente non sono collocati sui mercati regolamentati.

La loro capacità di raccolta fondi presso le diaspore, oltre che dal rendimento favorevole dei tassi, dipende talvolta anche dal "senso di patriottismo" e dal "desiderio di contribuire allo sviluppo della madrepatria" che questi sono in grado di stimolare tra gli investitori¹³⁵. La letteratura disponibile consente di identificare due tipologie di Diaspora Bond, distinte sulla base della presenza/assenza del cosiddetto "sconto patriottico", ovvero di un fattore premiale che incentiva la mobilitazione degli investitori in quanto membri della comunità nazionale.

Si tratta quindi di una forma di debito (fino ad oggi le esperienze sono state tutte legate a forme di debito governativo) rivolte (in alcuni casi riservate) ai membri della diaspora di un determinato paese, basata sulla presunzione che i legami affettivi con il proprio paese costituiscano un incentivo all'investimento. In questi anni sono state sviluppate diverse esperienze, alcune di successo, come nel caso di Israele (la cui prima emissione di Diaspora Bonds risale al 1951, a cui sono seguite emissioni a scadenza regolare – *Tavola 25*) o dell'India (la prima emissione è stata nel 1991 a cui ne sono seguite delle successive, rispettivamente nel 1998 e nel 2000, ma senza regolarità), ed altre di insuccesso, come ad esempio per il Kenya o l'Etiopia¹³⁶.

Tavola 25 – Emissioni Governo di Israele -Diaspora Bonds – milioni di dollari



Fonte: Banca d'Israele

¹³⁴ S. L. Ketkar, D. Ratha, *Development Finance via Diaspora Bonds. Track Record and potential*, 2007.

¹³⁵ Ketkar S.L. e Ratha D. (2009), *Development Finance Via Diaspora Bonds Track Record and Potential*, World Bank Policy Research Working Paper No. 4311.

¹³⁶ Hanno inoltre emesso Diaspora Bonds Bangladesh, Ghana, Libano, Pakistan, Filippine, Sud Africa (Reconciliation and Development Bond), lo Sri Lanka (Sri Lanka Development Bond). Un caso interessante è quello di Haiti che, a seguito del terremoto del 2010 e in

I Diaspora Bond Israeliano e Indiani rappresentano due modelli paradigmatici proprio perché profondamente diversi tra di loro. Il primo (bond israeliano) presenta un modello finanziario aperto e tendenzialmente globale, meno redditizio nel breve periodo, ma duraturo nel tempo; il secondo (bond indiano) presenta invece un modello finanziario di nicchia ed esclusivo, più redditizio nel breve periodo ma occasionale¹³⁷.

Recentemente anche all'interno dell'Eurozona si è affacciato il tema dei bond finanziati attraverso la canalizzazione delle rimesse dei migranti. Nel Piano d'Azione concordato in occasione del Summit de La Valletta (11-12 novembre 2015), gli Stati membri della EU e dell'Unione Africana hanno riconosciuto le sfide comuni che impattano sulle migrazioni (promozione della democrazia e dei diritti umani, sradicamento della povertà, sostegno allo sviluppo economico e sociale, adattamento al cambiamento climatico). Tra le varie misure deliberate spicca quella di coinvolgere le diaspore in progetti di canalizzazione delle rimesse verso investimenti in settori strategici e in attività generatrici di reddito.

Uno studio del Global Migration Centre¹³⁸ ha considerato le emissioni di Diaspora Bond realizzate fra il 1951 e il 2008, analizzando le determinanti alla base della scelta di emettere e sottoscrivere questa tipologia di strumenti. Analisi che fornisce importanti indicazioni sul potenziale utilizzo di questo strumento.

Alla base del modello c'è l'assunzione che domanda e offerta di Diaspora Bonds (su cui agiscono determinanti diverse) si trovino in equilibrio ad un determinato prezzo, tenendo in considerazione che, mentre la domanda ha una propria elasticità al prezzo, l'offerta, una volta definita la quantità di Bond da emettere, è sostanzialmente rigida.

Dal lato dell'offerta (ossia della decisione di emettere i Bond) le principali determinanti del modello sono:

- il mix di fonti di finanziamento del governo, fra riserve in valuta estera, debito estero (di cui i Diaspora Bonds costituiscono una componente) e il debito interno;
- la politica fiscale, che rappresenta una fonte alternativa di risorse rispetto al debito;
- finanziamenti di aiuto allo sviluppo (ODA), rimesse, investimenti esteri che possono sostenere l'economia locale e portare valuta estera nel paese. In particolare, l'analisi statistica mostra come i FDI rappresentino da un lato un segnale per i sottoscrittori di Diaspora Bonds e dall'altro un sostegno ai loro stessi investimenti in termini di miglioramento del tessuto economico locale e sviluppo. Mentre in generale si conferma come sia l'esigenza di raccogliere valuta estera la principale ragione dell'emissione di Diaspora Bonds;
- in particolare, le rimesse (in termini di volumi in rapporto al PIL nazionale) rappresentano un indicatore del mercato potenziale di investitori presso la diaspora, così come il numero di migranti all'estero e la loro anzianità migratoria (prima o seconda generazione);
- i costi di emissione dei Diaspora Bonds (incluse eventuali registrazioni nei mercati regolamentati);
- il differenziale di tasso che i Diaspora Bonds consentono ("*patriotic discount*") rispetto a titoli ordinari di uguale durata, legato prevalentemente ad una motivazione di tipo altruistica, ma anche a possibili valutazioni economiche in termini di effetti sul clima economico del paese rispetto a possibili investimenti futuri. L'esperienza di Israele mostra una graduale riduzione di questo sconto negli anni, possibile indicatore della richiesta, da parte delle seconde e terze generazioni di remunerazioni in linea con il mercato;
- il grado di sviluppo del sistema finanziario nel paese emittente è un fattore che può influenzare positivamente l'emissione dei Diaspora Bonds, in quanto segnale di un sistema finanziario in grado di valorizzare gli investimenti

collaborazione con il governo USA e con altri donatori internazionali, ha creato la Haiti Reconstruction Authority (HRA), agenzia che opera sul mercato internazionale raccogliendo fondi dalla diaspora haitiana e canalizzandoli verso programmi di ricostruzione post-emergenza secondo modalità più trasparenti ed efficienti di quelle garantite dagli standard pubblici di quel paese.

¹³⁷ Nel caso indiano, tutti e tre i fondi assicuravano agli investitori rendimenti molto alti (oltre il 7%), sempre superiori a quelli praticati da strumenti finanziari concorrenti. Il breve periodo di vincolo obbligatorio (massimo 5 anni) costituiva un ulteriore elemento di incentivazione. Nel caso del Governo israeliano, il *DCI-Development Corporation for Israel* è 'senza sconto patriottico', aperto anche a cittadini non israeliani. Il successo di questo strumento (che ha raccolto ad oggi oltre 25 miliardi di dollari) è dipeso dal suo prevalente orientamento verso i risparmiatori privati, consentendo depositi anche di piccolo importo (minimo \$100), con un vincolo di 10-15 anni ed un rendimento fisso.

¹³⁸ S. Akkoyunlu, M. Stern, *An Empirical Analysis of Diaspora Bonds*, Global Migration Research Paper N.3, 2012.

e i capitali in arrivo, così come, la presenza di istituzioni finanziaria del Paese di origine, in quello ospitante la diaspora risulta essere un fattore che facilita la sottoscrizione:

I principali drivers dal alto della domanda (futuri investitori) sono rappresentati da:

- un elemento cruciale è costituito dal ritorno atteso in termini sociali ed emozionali, predominante rispetto a valutazioni di pura massimizzazione del profitto;
- il differenziale di rendimento rispetto a investimenti con uguale durata;
- lo spread richiesto in termini di “patriotic discount”, espresso dal differenziale fra il rendimento dei Diaspora Bonds e titoli di uguale durata (titoli governativi);
- la capacità dell'emittente di restituire il debito a scadenza e di pagare gli interessi periodici;
- il rating del debito sovrano del paese emittente costituisce un indicatore di affidabilità ritenuto significativo;
- le politiche dei governi emittenti e l'effettiva buona governance del paese (e di un sistema legale affidabile) è una variabile statisticamente significativa, aspetto su cui influisce la percezione dell'individuo, ma anche e soprattutto quella dei familiari ancora nel paese;
- il legame fra la Diaspora e il proprio Paese di origine, di cui il volume delle rimesse pro-capite rappresenta un indicatore, non univoco, ma importante. Questa variabile appare essere fra le più significative nello spiegare la scelta di investimento;
- l'evidenza che i Diaspora Bonds non sono associati ad una percezione del rischio di tipo razionale. Il livello di indebitamento del paese, lo spread offerto e persino la presenza di forte instabilità (inclusi conflitti o tensioni territoriali) non sembrano essere determinanti nella scelta di sottoscrivere questi strumenti, a conferma della predominanza della componente “patriottica” – emozionale. Anche la possibilità di pagamento degli interessi in valuta locale non sembra costituire un ostacolo alla sottoscrizione, proprio per il legame già esistente (familiari o investimenti) nel Paese di origine;
- ulteriore elemento determinante è rappresentato dalla ricchezza della diaspora a cui lo strumento si rivolge e quindi dalla sua effettiva capacità di investimento, così come il suo livello di educazione finanziaria.

Due aspetti appaiono rilevanti, in termini più generali, per lo sviluppo di questi strumenti e il loro utilizzo su larga scala e riguardano la necessità di una armonizzazione delle normative a livello internazionale (evitando arbitraggi lesivi per il mercato), così come l'opportunità di creare un mercato secondario di questi prodotti di investimento.

Alcuni vantaggi per il Governo emittente

- accesso a nuovi fondi e miglioramento del rating del proprio debito sovrano;
- possibilità di collocare strumenti di debito anche in presenza di dubbi sull'outlook economico del paese;
- ricevere uno “sconto patriottico” sul costo del debito

L'esperienza evidenzia la necessità, per il successo dell'iniziativa, di un investimento in termini di rapporto con la diaspora e di comunicazione e trasparenza sull'effettivo utilizzo dei fondi (*accountability*).

i) Gli attori del processo

Per quanto riguarda **gli operatori** che potrebbero essere coinvolti riportiamo alcune indicazioni circa un loro possibile ruolo all'interno di un modello di valorizzazione delle rimesse che sviluppi uno o più prodotti finanziari in grado di accrescere il livello di ownership del risparmio del migrante e possa canalizzarlo verso investimenti nel Paese di origine:

- **Il Ministero degli Esteri e della Cooperazione Internazionale**

- **Il sistema della microfinanza**
- **Cassa Depositi e Prestiti**
- **Il sistema bancario italiano**
- **I Money Transfer Operators**
- **L'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti**
- **Gli investitori e in particolare i componenti della diaspora**
- **Gli enti territoriali**
- **Le istituzioni preposte a fornire una garanzia internazionale**
- **Istituzioni corrispondenti nei Paesi di origine coinvolti**

La realizzazione di uno strumento specifico di risparmio con le caratteristiche sopra descritte richiede la definizione di un approccio di sistema, da avviare attraverso il coinvolgimento dei vari attori in un gruppo di lavoro per lo studio di fattibilità e di implementazione.

ii) I prodotti finanziari sviluppabili

La seconda variabile indagata riguarda **i prodotti finanziari** che possono essere realizzati ed offerti ai migranti nell'ottica di una valorizzazione delle rimesse a sostegno dello sviluppo. Cinque sono le aree di bisogni finanziari all'interno delle quali è possibile classificare i diversi prodotti finanziari all'interno di un'ottica di corretta allocazione del risparmio:

- l'area del risparmio per favorire una sua accumulazione, una sua valorizzazione e una migliore allocazione nel tempo, all'interno di strategie di *asset building*;
- l'area degli investimenti nella duplice dimensione dell'accesso a strumenti di investimento e in quella delle risorse dirette ad investimenti produttivi e/o di sviluppo locale;
- l'area del credito che ricomprende tutti gli strumenti che consentono un accesso al credito sia immobiliare, che produttivo, che di consumo;
- l'area delle assicurazioni, legata sia alla difesa del risparmio, ma anche alla tutela della salute e alla previdenza;
- l'area dei servizi di trasferimento del denaro che riguarda direttamente il tema delle rimesse.

Naturalmente, la classificazione operata non esaurisce né la tipologia di bisogni, né quella dei prodotti finanziari realizzabili, ma ne contiene una gamma sufficientemente ampia da racchiudere le categorie principali. D'altra parte, i bisogni finanziari sono interdipendenti e non si manifestano mai all'interno di compartimenti stagni. Esigenze di credito si mescolano sempre con esigenze di risparmio o di protezione del risparmio che ne migliorano le possibilità di accesso e, in seconda istanza, le condizioni. Si tratta perciò di guardare ai diversi prodotti realizzabili sempre in un'ottica di un **“pacchetto finanziario”** in grado di rispondere a bisogni diversi e all'interno del quale il cliente può scegliere quelli che meglio rispondono alle proprie esigenze in quel dato istante.

Alcune variabili appaiono determinanti nel definire il prodotto finanziario più adatto alle finalità del progetto:

- il grado di complessità, che deve tener conto del livello di educazione finanziaria del target di riferimento;
- il rischio ad esso associato e le possibili garanzie che possono mitigarlo;
- i costi e i rendimenti, quindi la componente economica in grado di assicurare un rendimento adeguato dell'investimento dal lato dei sottoscrittori e la sostenibilità da parte degli emittenti;

- più in generale il livello di accessibilità del prodotto finanziario (che tiene conto anche del taglio minimo, della documentazione richiesta, degli strumenti e dei canali di sottoscrizione...);
- la liquidità dello strumento, ossia la dimensione temporale minima richiesta e la possibilità di smobilizzare l'investimento;
- la flessibilità delle condizioni, compatibilmente con i diversi profili di clientela.

Alcune linee strategiche appaiono fondamentali nel momento in cui si cerca di delineare le tipologie di prodotti più adatti alle esigenze dei migranti:

- promuovere strumenti finanziari e percorsi di inclusione finanziaria adatti per la conversione delle risorse degli immigrati verso settori di investimento nel proprio paese;
- un approfondimento e un monitoraggio attento dei comportamenti finanziari e di investimento della diaspora, al fine di individuare risposte adeguate in termini di strumenti (anche formativi) che favoriscano e sostengano gli investimenti per lo sviluppo. Una prima questione di fondo è capire se il punto di vista dello sviluppo locale corrisponde agli interessi, alle aspettative e ai comportamenti individuali dei migranti e delle loro famiglie. Tale convergenza si può realizzare quando l'investimento nello sviluppo locale garantisce la sicurezza dei risparmi e un buon rendimento. Un secondo elemento di conoscenza riguarda i comportamenti finanziari della diaspora al fine di individuare il target di riferimento a cui rivolgersi;
- un approccio ai bisogni finanziari dei migranti incentrato su politiche di *cross-selling* che forniscano un'ampia gamma di servizi a valore aggiunto e configurino modalità integrate di gestione del risparmio e dei bisogni finanziari complessivi;
- individuare modalità e strumenti che consentano un corretto mismatch tra l'orizzonte di medio e lungo periodo dello sviluppo locale e quello di breve-medio periodo tipico degli investitori retail (e in modo particolare dei migranti);
- introdurre meccanismi di intermediazione finanziaria per la diversificazione del rischio. Per cui il risparmio dei migranti viene canalizzato in strumenti che mischiano l'investimento nello sviluppo locale (ad alto rischio nel medio-lungo termine), con altri investimenti che possano garantire una maggiore sicurezza e un rendimento sufficientemente adeguato nel breve termine;
- la creazione di strutture di risparmio e il rafforzamento della raccolta di risorse dai paesi di residenza, completando il processo di inclusione finanziaria dei migranti nei paesi di residenza e accrescendo gli investimenti e gli sforzi per un'inclusione finanziaria delle famiglie nei paesi di origine;
- l'investimento in progetti e percorsi di alfabetizzazione ed educazione finanziaria, in particolar modo di educazione al risparmio e al rischio;
- l'opportunità di garantire economie di scala e soprattutto flussi adeguati, raggiungendo una massa critica di destinatari minima, valutando l'opportunità di operare su più paesi sia in fase di investimento che di raccolta del risparmio
- informazione, trasparenza e accountability diventano fattori chiave del successo di qualsiasi iniziativa.

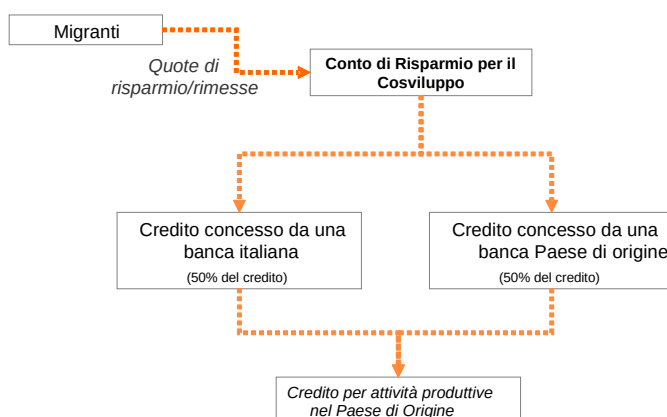
c) I modelli disponibili

La letteratura e le diverse esperienze internazionali hanno fatto ricorso ad alcuni strumenti e modelli che possono fornire indicazioni utili anche nell'ottica del presente studio, immaginando il ricorso a soluzioni che mettano insieme più strumenti e meccanismi¹³⁹:

¹³⁹ Alcune di queste proposte sono contenute all'interno degli studi realizzati dall'ufficio Regionale di Dakar dell'OIM: Par Cheikh Faye, *Etude d'identification des opportunités d'investissement et d'analyse du système bancaire en relation avec la problématique des transferts financiers des migrants du Sénégal*, 2007 e Par Aliou Diop, *Stratégies d'offre de services de transfert d'argent et mécanismes financiers pour une réorientation des envois des migrants sénégalais vers des secteurs productifs*, 2007.

- la creazione di fondi di garanzia, alimentati anche attraverso la destinazione di una parte delle rimesse, con la compartecipazione di soggetti di entrambi i Paesi (Paese di invio e Paese di ricezione), per favorire l'accesso al credito a fini produttivi. Un'evoluzione di questo strumento potrebbe prevedere l'intervento di un pool di “*sponsor*” (pubblici e privati) che costituiscano un fondo di garanzia ad hoc, attivabile a garanzia degli investitori. Un punto chiave sembra risiedere nella necessità di un coinvolgimento pubblico in grado di fornire una garanzia accessoria di secondo livello al Fondo. Ciò pone l'accento sull'esigenza di elaborare strategie a medio-lungo termine a livello politico-istituzionale entro cui inserire il tema del co-sviluppo;
- la creazione di strutture di capitale di rischio con la compartecipazione dei migranti e di soggetti di entrambi i Paesi per fornire, attraverso la gestione di fondi di investimento, capitale per l'avvio o lo sviluppo di attività imprenditoriali. In questa direzione si colloca il progetto di *African Axis*, società con sede a Bruxelles, per la creazione di un fondo di investimento alimentato con una parte delle commissioni ottenute dal servizio di trasferimento delle rimesse offerto dalla stessa società.
- la creazione di un **Conto di Risparmio per il Co-Sviluppo** attraverso l'accantonamento di quote di rimesse dei migranti, che possono prevedere esenzioni fiscali incentivanti e i cui fondi (vincolati a tempo e remunerati in proporzione) siano destinati a finanziare progetti di attività produttive nel Paese di origine. Il modello prevede il coinvolgimento delle istituzioni di microfinanza e delle banche italiane e locali che, sulla base del Conto di Risparmio, concederebbero credito in parti uguali. Lo schema seguente semplifica la struttura della proposta:

Tavola 26 - Proposta di conto di risparmio per il co-sviluppo



Naturalmente lo sviluppo di uno strumento simile richiede il coinvolgimento di una pluralità di operatori e di soggetti, anche istituzionali, a più livelli, in entrambi i Paesi coinvolti e accordi internazionali che consentano l'erogazione di crediti di natura transnazionale. Si tratta di un progetto all'interno del quale potrebbero essere sviluppate partnership pubblico-private e fatti confluire capitali privati e pubblici legati alla cooperazione.

- Il **Fondo di investimento** costituisce forse lo strumento tradizionalmente più adatto per canalizzare forme di risparmio in investimenti produttivi di medio-lungo periodo. Nella duplice versione dei fondi aperti e dei fondi chiusi (forse più adatti alla finalità della presente riflessione) possono essere pensati con una composizione degli impieghi diversificata, dove può trovare spazio anche una componente legata a investimenti infrastrutturali, a fianco di investimenti produttivi (di una certa dimensione) e finanziari. Oltre che ad investitori istituzionali, le quote del fondo potranno essere vendute e sottoscritte dalla diaspora. La remunerazione è data dalla differenza fra il valore di sottoscrizione della quota del fondo e il suo valore di realizzo nel momento della vendita o della liquidazione del fondo.
- I PIR – **Piani Individuali di Risparmio** – sono uno strumento verso cui si è concentrata l'attenzione di recente, a causa del diverso trattamento fiscale riservato nel contesto italiano. Finalizzati a convogliare quote di risparmio

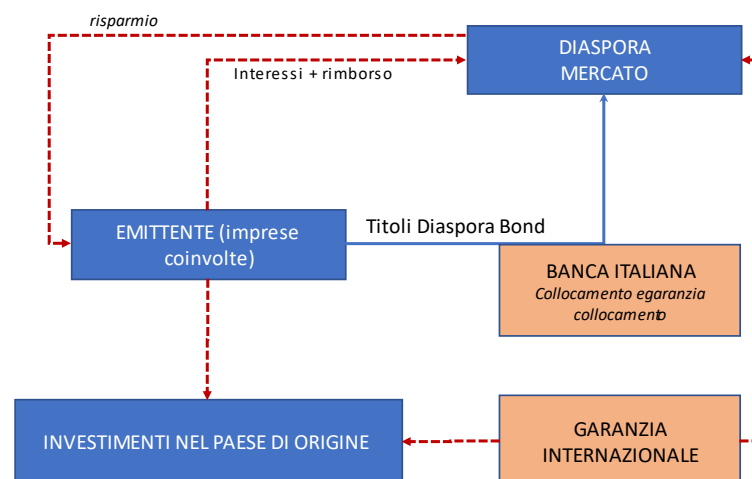
verso progetti imprenditoriali di minore entità e innovativi e per questo più rischiosi, con un vincolo temporale minimo di 5 anni (per usufruire dei vantaggi fiscali) e un'ampia flessibilità nella loro gestione per il sottoscrittore (possono essere associati a piani di risparmio, forme assicurative, senza particolari vincoli di alimentazione...), sono strumenti che presentano caratteristiche compatibili con gli obiettivi del presente studio. La remunerazione non è periodica, ma è data dall'eventuale incremento di valore derivante dagli investimenti sottostanti.

- **Titoli di debito**, come le obbligazioni o i Diaspora Bond (che ne costituiscono una tipologia specifica solo per il target a cui si rivolgono), sono strumenti finanziari che possono essere emessi sul mercato o sottoscritti attraverso canali riservati e che consentono di raccogliere risparmio a medio termine da parte di un ente emittente, per essere impiegati con finalità di investimento per lo sviluppo di infrastrutture o attività produttive. I titoli di debito pongono due vincoli all'emittente: la restituzione del valore nominale dell'importo sottoscritto, a scadenza, e la commisurazione di una remunerazione periodica dell'investimento (generando un flusso di cassa costante).

Sulla base delle premesse e delle considerazioni sin qui fatte, possono essere immaginati diversi modelli e scenari che combinano uno o più aspetti o strumenti descritti.

In particolare, la *Tavola 27* illustra quello che potrebbe essere uno schema di emissione di uno strumento di debito come il Diaspora Bond che, in questo caso, sarebbe finalizzato al finanziamento diretto delle iniziative di investimento nel Paese o nei Paesi di origine dei migranti. In questo caso l'emittente potrebbe essere non soltanto un Governo, ma anche un'impresa (o gruppo di imprese) che effettuano l'investimento, mentre una banca svolgerebbe un ruolo di consulenza e garanzia del collocamento. I Bond così emessi verrebbero distribuiti direttamente sul mercato. Data la rischiosità dell'investimento sottostante e la sua dimensione transnazionale, appare opportuno prevedere una forma di garanzia sui titoli emessi e sottoscritti dal pubblico o sugli investimenti realizzati nei paesi target.

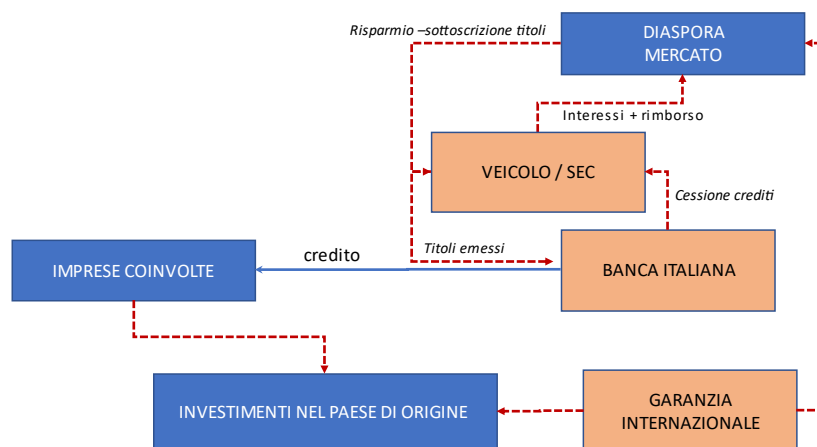
Tavola 27 – Modello Diaspora Bond



La *Tavola 28* prova ad immaginare, sempre partendo dall'emissione di uno strumento di debito, un modello alternativo che accresca le garanzie disponibili (a fronte di un aumento dei costi complessivi dell'operazione). In questo modello diviene centrale il ruolo della banca italiana, in quanto finanzia i progetti di investimento, prevedendo uno smobilizzo dei crediti in bonis attraverso un'operazione di *securitization* che trasforma i crediti (in bonis) in titoli collocati sul mercato, sollecitando in primis la diaspora, ma non in modo esclusivo. Una parte dei titoli verrebbe sottoscritta direttamente dalla

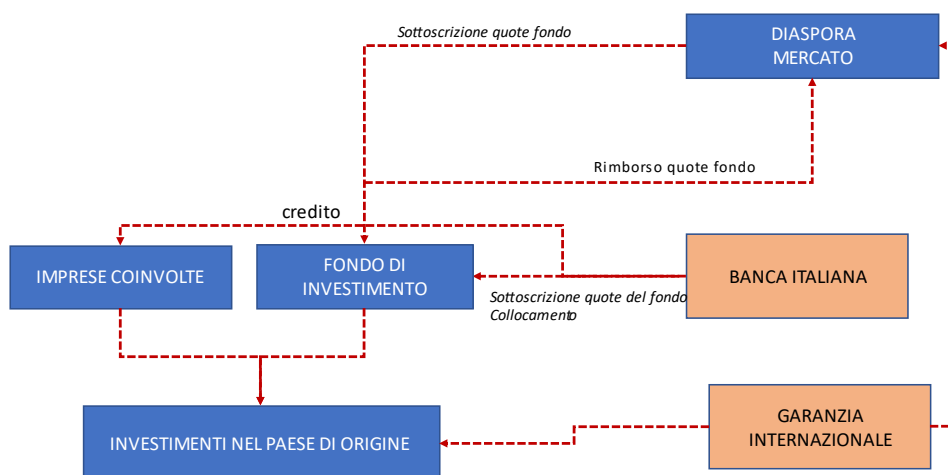
banca riducendo i rischi di *adverse selection* e contribuendo a attenuare il rischio per i sottoscrittori. Anche in questo caso una forma di garanzia collaterale appare opportuna, almeno per quella parte di investimento sottoscritto dal pubblico.

Tavola 28 – Modello SEC



Infine, la *Tavola 29* schematizza un modello in cui lo strumento finanziario è di tipo partecipativo, sottoforma di quota di fondo di investimento o di PIR. In entrambi i casi il fondo investirà solo una percentuale delle proprie risorse raccolte nel progetto o nei progetti di investimento specifico, seguendo una politica di diversificazione del rischio. La restante parte dell'investimento viene finanziata attraverso crediti concessi alle imprese coinvolte da parte delle banche. Anche in questo caso è necessario prevedere una forma di garanzia complessiva ad esempio dai rischi sistemici e di controparte.

Tavola 29 – Modello fondo di investimento/PIR



Tutti gli schemi delineati sono strutturati come schemi aperti, all'interno dei quali è possibile far interagire altri soggetti coinvolti a vario titolo nel processo di allocazione e trasferimento della rimessa. I *Money Transfer Operators*, ad esempio possono facilmente operare su tre livelli distinti, che possono essere anche diversamente combinati fra loro: agganciando il trasferimento della rimessa ad un prodotto di investimento, in ottica di cross selling, oppure agendo come partner

all'interno di un fondo di investimento, apportando capitale, o ancora destinando una quota parte delle commissioni di ciascuna transazione all'investimento. Nello stesso tempo, ogni schema prevede il coinvolgimento di una pluralità di soggetti, su almeno due paesi coinvolti, con caratteristiche, obiettivi e finalità distinte (da non trascurare anche gli aspetti normativi). Tutto ciò si traduce nella necessità di una regia comune e nella realizzazione di un'ottica di sistema, all'interno di una prospettiva di investimento e di sviluppo che abbraccia, per definizione un orizzonte di medio-lungo periodo.

In questa prospettiva, uno strumento dedicato al risparmio degli stranieri residenti in Italia, ed in particolare degli immigrati provenienti dalle economie non avanzate, potrebbe rappresentare un importante veicolo per il finanziamento di investimenti per lo sviluppo nei paesi d'origine.

Nello specifico, tale strumento dovrebbe essere disegnato al fine di favorire, nella fase di raccolta, la creazione di un meccanismo virtuoso tra risparmio e investimento, attraverso una maggiore inclusione finanziaria degli immigrati. Tale strumento potrebbe intercettare le risorse della diaspora, da un lato accrescendo la propensione al risparmio e dall'altro incoraggiando la conversione degli impieghi dalle attività finanziari tradizionali e/o dalle rimesse inviate all'estero.

Nella fase di impiego delle risorse accumulate, lo strumento rafforzerebbe il trasferimento del risparmio dall'Italia, favorendo in primo luogo la formazione di una cultura del risparmio nelle famiglie e nelle comunità d'origine, ma anche l'accesso al credito e gli investimenti per progetti di micro-sviluppo. Inoltre, sarebbe comunque garantito il supporto economico diretto alla famiglia d'origine, costituendo un'alternativa alle rimesse.

6.6 Il Coinvolgimento delle Diaspore nei progetti di sviluppo

Il termine - “migrazione e sviluppo” - descrive una relazione tra le diaspore, ed i loro territori di origine e di destinazione. Questo percorso disegna legami territoriali unici, perché legati a due realtà locali di dimensioni molto lontane tra loro, definito dalla storia personale, dalle capacità dell'individuo o del gruppo migratorio e dalle condizioni nel territorio in cui si trova a risiedere. In conseguenza dell'esito di quest'incontro, che sia positivo o negativo, si determinerà un percorso più o meno inclusivo del migrante, un'interazione più o meno complessa della comunità migrante cui appartiene, e un apporto maggiore o minore rispetto allo sviluppo economico e territoriale del Paese di origine. Il nesso tra migrazione e sviluppo è pertanto molto complesso, sia nello studio che nei dispositivi che possono essere messi in campo, poiché riguarda e comprende molteplici aspetti della vita - economica, sociale, politica e culturale – e in quanto legato ai percorsi che definiscono come le migrazioni concorrano a creare un impatto, positivo e negativo, nei Paesi di destino come in quelli di origine.

Per questo non è più possibile pensare alla migrazione e allo sviluppo come temi esclusivamente a livello macro, ma occorre lavorare a livello locale. È infatti nella dimensione locale che gli effetti delle migrazioni sono percepiti e vissuti con maggiore intensità, dove si misurano gli effetti di una buona o cattiva governance, e dove si possono sviluppare gli strumenti indispensabili per attivare percorsi virtuosi. Anche a livello internazionale si sta infatti sviluppando un filone di riflessione circa la “localizzazione” degli SDGs¹⁴⁰, riconoscendo come lo sviluppo sia basato sul luogo e affinché le politiche realizzino l'agenda 2030 sono necessarie conoscenze, competenze e risorse fornite sul luogo.

Nell'ampio campo di applicazione delle politiche di migrazione e sviluppo, uno specifico segmento di azione riguarda come le diaspore possano giocare un ruolo attivo rispetto ai processi di sviluppo locale nei Paesi di origine. Diversi sono gli ambiti attraverso cui questo contributo si può realizzare e certamente quello locale è privilegiato.

Le **rimesse finanziarie** rappresentano il fenomeno più significativo e conosciuto, pratica individuale e collettiva tra le più diffuse, costante e misurabile. Di natura diversa, ma non meno rilevanti sono le cosiddette **rimesse sociali**, che comprendono le competenze, la formazione, le idee e l'esperienza professionale acquisite nel Paese di origine e poi in quello di destinazione e che possono essere reinvestite per lo sviluppo del Paese di origine. Un altro importante aspetto

¹⁴⁰ UN Sustainable Development Group e UNDP stanno lanciando (maggio 2021) un nuovo processo sulla localizzazione degli SDGs.

riguarda la possibilità di facilitare il movimento tra il paese di destinazione e il paese di provenienza e d'origine, favorendo le **migrazioni circolari**, bidirezionali e quelle di ritorno, poiché sostenere una circolazione continua e ciclica di chi è immigrato può arricchire tutti i contesti territoriali coinvolti.

L'OIM (Organizzazione Internazionale per le Migrazioni) ha identificato una serie di azioni prioritarie¹⁴¹, volte ad incentivare percorsi di cooperazione allo sviluppo che si basano su:

1. trasferimento del capitale umano: politiche volte a colmare le lacune in termini di competenze ed esperienze professionali, attraverso il coinvolgimento dei migranti che hanno acquisito importanti qualifiche in determinati settori lavorativi nei paesi di destinazione, all'interno di iniziative e progetti nei paesi d'origine.
2. Investimenti diretti: programmi che incentivano gli investimenti da parte di imprenditori della diaspora nei Paesi di origine, per contribuire alla formazione ed allo sviluppo di attività economiche volte a favorire la crescita del paese.
3. Investimenti sul mercato dei capitali: politiche volte ad incoraggiare investimenti sul mercato dei capitali da parte delle comunità diasporiche nei loro Paesi di origine.
4. Cooperazione delle diaspore: donazioni private che vengono fatte dai membri delle diaspore nei loro Paesi di origine.
5. Turismo e commercio della diaspora: settori in cui si possono creare delle importanti opportunità di lavoro ed economiche, diventa fondamentale valorizzare il ruolo strategico che le comunità diasporiche possono avere nello sviluppo di questi settori produttivi, in modo particolare in quello turistico.

Si tratta quindi di un quadro multidimensionale, non circoscritto solo alla prassi delle rimesse. Vi si trovano pratiche e indirizzi di lavoro a 360 gradi, dagli scambi di natura economica alla facilitazione dei rapporti istituzionali e commerciali, che investono ogni potenziale opportunità legata alla presenza dei migranti rispetto alle relazioni attivabili con i Paesi di origine. I migranti, in quest'ottica diventano dei veri e propri intermediari con i Paesi d'origine, in grado partecipare allo sviluppo non solo tramite la messa in contatto, ma proprio in virtù del loro capitale emotivo con i territori di origine.

Si rileva un ruolo crescente dei migranti coinvolti nelle attività di cooperazione. Un contributo riconosciuto anche all'interno dell'Agenda 2030, in cui si sottolinea il contributo diretto dei migranti nell'implementazione degli Obiettivi dell'Agenda, se accompagnati da politiche favorevoli sia nei Paesi di destinazione che di origine: *“il contributo positivo dei migranti ad una crescita inclusiva e ad uno sviluppo sostenibile. Inoltre, riconosce che la migrazione internazionale è una realtà multidimensionale di grandissima rilevanza per lo sviluppo dei paesi d'origine, di transito e di destinazione, che richiede risposte coerenti e comprensive”*¹⁴². Inoltre, l'Agenda sottolinea come assicurare un ruolo alla migrazione nello sviluppo significa *garantire flussi migratori sicuri, regolari e ordinati, secondo il pieno rispetto dei diritti umani e il trattamento umano dei migranti, a prescindere dallo status di migrante, rifugiato o sfollato*.

Sempre sul piano internazionale, il Global Compact nell'Obiettivo 19 prevede la creazione di condizioni affinché i migranti e le diaspore possano dare il loro pieno contributo allo sviluppo sostenibile in tutti i paesi. L'obiettivo attribuisce ai Governi il compito di *“dare il potere, la capacità, ai migranti e alle diaspore di catalizzare i loro contributi allo sviluppo, e di valorizzare i benefici delle migrazioni come fonte dello sviluppo sostenibile, riaffermando che la migrazione è una realtà multidimensionale di grande rilevanza per lo sviluppo sostenibile dei paesi di origine, transito e destinazione”*. Obiettivo generale da cui discendono una lista di azioni che i Governi stessi dovrebbero realizzare:

- promuovere *“gli effetti positivi delle migrazioni per la realizzazione degli obiettivi dello sviluppo sostenibile”*. Da cui ne discende la necessità di una maggiore coerenza delle politiche, affinché *“la migrazione sia integrata nella programmazione dello sviluppo, nelle politiche settoriali a tutti i livelli: a livello locale, nazionale, regionale e globale, utilizzando delle linee guida che già esistono”*.

¹⁴¹ *Developing a Road Map for Engaging Diasporas in Development. A handbook for policymakers and practitioners in home and host countries*. IOM-MPI, 2012.

¹⁴² Risoluzione adottata dall'Assemblea Generale il 25 settembre 2015 -Agenda 2030, Articolo 29.

- Investire nella ricerca sull'impatto dei contributi non finanziari dei migranti e delle diaspore per lo sviluppo sostenibile, e cioè in termini di trasferimento di conoscenze e competenze, di impegno civico e sociale, di scambi culturali.
- Facilitare i contributi dei migranti e delle diaspore verso i loro Paesi di origine, creando e rafforzando strutture e meccanismi governativi a tutti i livelli, per prendere in considerazione il potenziale dei migranti e delle diaspore nella costruzione di politiche sullo sviluppo e di gestione delle migrazioni.
- Creare programmi di sostegno mirati e prodotti finanziari volti a facilitare gli investimenti e l'imprenditoria delle diaspore, fornendo sostegno legale e amministrativo alla creazione d'impresa, offrendo accesso a capitali per avviare le attività, creando titoli e fondi di sviluppo e di investimento per la diaspora, e l'organizzazione di fiere commerciali dedicate.
- Fornire guide e informazioni facilmente accessibili, anche attraverso piattaforme digitali, così come modalità ben disegnate per un impegno delle diaspore più coordinato ed efficace, sia esso volontario, filantropico o finanziario, in particolare per le emergenze umanitarie nei Paesi di origine, coinvolgendo le missioni consolari.
- Mettere in grado i migranti di partecipare e impegnarsi nella vita politica dei Paesi di origine e destinazione, come nei processi di riconciliazione e di pace, nelle riforme politiche e nelle elezioni, creando dei registri elettorali per i cittadini all'estero, attraverso la rappresentanza parlamentare, secondo quando stabiliscono le legislazioni nazionali.
- Promuovere politiche migratorie che ottimizzino i benefici delle diaspore per i Paesi di origine e di destinazione e le loro comunità, facilitando modalità flessibili per viaggiare, lavorare e investire, con procedure amministrative leggere, in particolare nell'esame e revisione dei visti, nelle norme di cittadinanza e per la residenza.
- Favorire la cooperazione reciproca fra le diaspore e fra queste e il settore privato e le organizzazioni imprenditoriali per metterle in grado, specialmente quelle con alte competenze tecniche, di poter esercitare attività professionali e impegnarsi nel trasferimento di conoscenze nei loro Paesi di origine, senza necessariamente perdere la loro occupazione, la loro residenza e i contributi sociali maturati nei paesi di destinazione.
- Costruire dei partenariati tra autorità locali, comunità locali, il settore privato, le diaspore, le associazioni dei migranti, per promuovere trasferimenti di conoscenze e competenze tra i loro Paesi, mappando le diaspore e le loro competenze, in modo da mantenere legami tra queste e i loro Paesi di origine.

Concetti fortemente ribaditi anche a livello Europeo, dove viene sempre più evidenziata la necessità di porre la mobilità umana come un fattore strategico e di contributo allo sviluppo, accompagnata da governance che rendano possibile l'impatto dello sviluppo¹⁴³.

La *Tavola 30*, realizzata nell'ambito dell'iniziativa promossa dalla Cooperazione Italiana, con il sostegno di Fondazioni di origine bancaria del Forum delle Diaspore, riassume e schematizza gli ambiti di intervento individuati per una valorizzazione del ruolo delle diaspore in ottica di sviluppo che in parte risultano già attività in corso da parte delle associazioni dei migranti e in parte potrebbero essere sviluppate nel prossimo futuro.

In Italia il contributo delle diaspore rispetto ai territori di origine viene definito dalla legge che disciplina la cooperazione italiana allo sviluppo, la Legge n° 125/2014¹⁴⁴. L'articolo 1 comma 6 recita *“La politica di cooperazione italiana, promuovendo lo sviluppo locale, anche attraverso il ruolo delle comunità di immigrati e le loro relazioni con i Paesi di origine, contribuisce a politiche migratorie condivise con i Paesi partner, ispirate alla tutela dei diritti umani ed al rispetto delle norme europee e internazionali”*.

¹⁴³ Communication from the Commission to European Parliament, the Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions - *Maximising the Development Impact of Migration. The EU contribution for the UN High-level Dialogue and next steps towards broadening the development-migration nexus*.

¹⁴⁴ <http://www.cooperazioneallosviluppo.esteri.it/pdgs/download/legge%2011%20agosto%202014%20n.%20125%20-pd.pdf>.

¹⁴⁴ ICTILO – JMDI Academy on Migration and Development – Toolkit - *La gestion du lien entre la migration et le développement local*.

CONOSCERSI : GLI AMBITI DI INTERVENTO



Fonte: Summit delle Diaspora - Un nuovo patto delle diaspora per lo sviluppo sostenibile

Il ruolo centrale e trasversale delle migrazioni ha trovato una sua sintesi operativa anche presso il Consiglio Nazionale per la Cooperazione allo Sviluppo (CNCS), all'interno del quale sono stati attivati diversi gruppi di lavoro, fra cui uno dedicato a Migrazioni e Sviluppo.

Il gruppo Migrazioni e Sviluppo, fino ad ora, ha condotto il proprio lavoro dividendosi in tre sottogruppi articolati sui tre tematiche: 1) coerenza delle politiche con particolare riferimento al quadro europeo; 2) mainstreaming di Migrazioni e Sviluppo nella programmazione della cooperazione; 3) coinvolgimento delle diaspora nella cooperazione italiana.

L'obiettivo è quello di costruire un'Agenda italiana sul tema delle Migrazioni e Sviluppo che preveda la possibilità di:

- promuovere la definizione di un piano nazionale sulla coerenza delle politiche,
- promuovere la definizione delle linee guida della cooperazione italiana su Migrazioni e Sviluppo
- contribuire alla programmazione della cooperazione italiana in materia di Migrazioni e Sviluppo
- promuovere la realizzazione di un percorso per attivare il contributo delle diaspora su Migrazioni e Sviluppo nella cooperazione italiana

All'interno dello stesso gruppo è nato il progetto di realizzare un percorso di coinvolgimento delle diaspora nella cooperazione italiana, per renderle protagoniste e attori rilevanti, se possibile, in modo strutturale. L'iniziativa del Summit delle Diaspora si propone di avviare un processo attraverso cui le diaspora sono chiamate ad appropriarsi della programmazione e delle pratiche di cooperazione, per avanzare proprie idee e indicazioni sulle priorità e sui progetti da sostenere, così come a riflettere su aspetti più politici come la questione della coerenza tra politica di cooperazione e politica migratoria.

Si tratta di dare continuità a questo percorso tracciato, allargando e approfondendo le azioni, applicando il cosiddetto *"whole of society approach"*, ovvero dare maggiore forza al sistema degli attori della cooperazione nella loro disponibilità e capacità di interagire con le associazioni dei migranti. Le diaspora sono già attive nella solidarietà internazionale, anche se in forma spontanea, frammentata e poco strutturata. Ma cominciano ad emergere alcune prime associazioni e buone pratiche. Un ruolo importante, accanto ad AICS, può essere svolto dagli enti locali e dalle OSC, che sono i partner più prossimi alle diaspora.

CAPITOLO 7

Finanza digitale e inclusione finanziaria

*Contributo di: Giacomo Mazzanti (Director) - Roy Stewart Halstead (Manager) -
Edoardo Yien (Analyst) - Federico Costa –(Analyst)*

7.1 Introduzione

Nel Capitolo 7.2 vengono argomentati in forma generale i requisiti delle imprese gestite dai migranti per ottenere accesso al credito e prodotti finanziari in Italia, suddivisi nei 3 punti sottostanti:

- una generale descrizione dei requisiti per l'apertura di un conto aziendale in Italia
- Introduzione sui requisiti per l'accesso al credito in Italia per le aziende gestite dai migranti ed il ruolo delle FinTech
- Focus sui requisiti delle FinTech Italiane o estere, operanti in Italia, per l'apertura di un conto aziendale in Italia

Nel Capitolo 7.3 viene fornita una panoramica del mondo FinTech (as-is) operante in Italia e come si sta muovendo nel fornire prodotti finanziari verso le imprese gestite da migranti che faticano ad oggi nell'avere accesso al credito. Copriremo temi che si intrecciano tra loro quali l'alfabetizzazione finanziaria, le discriminazioni dell'IBAN all'interno della UE e le rimesse dei migranti verso i loro paesi d'origine. Sfide verso le quali le FinTech già si stanno muovendo prepotente per ritagliarsi una fetta importante di mercato.

Nel Capitolo 7.4 viene analizzato il contesto italiano attuale delle FinTech nella fornitura di prodotti e servizi alle imprese gestite dai migranti. Nello specifico, viene analizzata la tematica a livello normativo e di comunicazione, il rapporto domanda e offerta e degli incentivi. In considerazione di alcune soluzioni adottate all'estero, riportate in questa sezione, vengono tracciate le principali limitazioni alla crescita del settore nel nostro paese e i punti sui quali è necessario soffermarsi per permettere un ulteriore sviluppo e crescita di questi prodotti e servizi in Italia.

Capitolo 7.2

Negli ultimi anni le imprese gestite dai migranti sul territorio italiano hanno confermato un trend positivo di crescita. Secondo i dati Infocamere sono attualmente presenti nel nostro Paese 867.927¹⁴⁵ imprenditori nati all'estero, su un totale di 7,5 milioni di imprenditori: dato in continua crescita dal 2011, quando erano 572 mila. Nonostante gli effetti della pandemia da COVID-19 il tasso di crescita percentuale fra il 2019 e il 2020 è circa del 2,3%¹⁴⁶, mentre è quasi del 30% negli ultimi dieci anni. Numeri alla mano, questa tematica assume ancor più importanza se si pensa alla figura del migrante, esposto ad un maggior livello di precarietà finanziaria e ad un maggior rischio di esclusione sociale. Per quanto riguarda il processo di integrazione, l'accesso ai servizi e prodotti finanziari costituisce una risorsa essenziale capace di ridurre la vulnerabilità economica. Inoltre, la figura del migrante, se integrata correttamente nella società e se attivamente partecipa al sistema finanziario, può portare a diversi benefici, tra cui la generazione di processi remunerativi o la valorizzazione stessa delle potenzialità del processo migratorio. In questo capitolo analizzeremo come le FinTech da un lato, le Banche tradizionali e le loro succursali digitali dall'altro, si stanno adoperando per rispondere alle sfide e le opportunità elencate precedentemente delle imprese gestite da migranti con l'obiettivo di arginare al minimo gli aspetti di vulnerabilità di questa parte di popolazione che rappresenta una fetta di mercato sempre più importante.

Nella tabella sotto riportata vengono descritte le principali caratteristiche delle singole entità. In particolare, in Italia risalta la figura della Digital Bank, una soluzione ibrida figlia di un'urgenza delle banche tradizionali di competere col FinTech offrendo soluzioni innovative. Nonostante l'intento iniziale fosse quello di semplificare i modelli operativi attraverso la creazione di un'entità separata, ancora oggi non ci sono realtà affermate e indipendenti al punto di competere con aziende FinTech.

¹⁴⁵ Fonte: Infocamere, dati al 31 marzo 2021.

¹⁴⁶ <https://www.ilsole24ore.com/art/imprenditori-stranieri-crescita-2020-23percento-batte-virus-testa-europei-dell-est-e-cinesi-ADXxblJB>

Tavola 1 – Descrizione e confronto principali modelli di banca

BANCA TRADIZIONALE	DIGITAL BANK	FINTECH
Sono le classiche istituzioni finanziarie presenti fisicamente nel territorio autorizzate ad accettare depositi di denaro dai propri clienti o a fornire prestiti. Sono caratterizzate da commissioni più elevate rispetto ai competitor digitali e ad una più complessa esperienza digitale dei propri servizi.	Nascono dalla necessità delle banche tradizionali di digitalizzare i propri processi senza snaturare quelli standardizzati per attrarre una clientela più giovane. Nonostante rappresentino un'evoluzione vicina a quella del mondo FinTech, non sono tuttavia fully digital benché portino ad un abbassamento dei costi di commissione.	Il termine FinTech è usato per descrivere nuove tecnologie e innovazioni in grado di migliorare l'offerta di servizi finanziari. Si differenziano principalmente per il loro approccio fully digital, per la semplificazione dei processi e per l'abbattimento dei costi.

Dalle ultime tendenze, gli italiani sono pronti alla transizione verso un nuovo modello di banking, tuttavia mancano ancora le condizioni in termini di semplificazione burocratica e di processi, con interventi in favore dell'imprenditoria digitale e delle startup.

A livello normativo e procedurale non ci sono sostanziali differenze per l'apertura di conti correnti fra migranti e italiani. Al giorno d'oggi, infatti, un lavoratore straniero può ottenere l'apertura di un conto corrente presentando anche solo il cedolino ottenuto a seguito della richiesta di asilo, ancor prima di aver ricevuto il permesso di soggiorno. Rimangono però criticità riguardo l'accesso al credito, per il quale il permesso di soggiorno è un requisito imprescindibile, secondo la normativa vigente, a cui si aggiungono altri requisiti che variano in base alle procedure e regolamenti interni ai singoli Istituti Finanziari. Alcuni hanno come requisito l'erogazione di prestiti ai soli residenti in Italia da almeno 2-4 o più anni, altre che il richiedente abbia un'età minima di 25 anni; infine, alcune prassi prevedono che i richiedenti abbiano un contratto da almeno 6-12 mesi. Si tratta di precauzioni atte ad evitare il rientro dello straniero nel Paese d'origine prima dell'estinzione del finanziamento ricevuto. Tali precauzioni non sono necessarie nel caso in cui il prestito abbia come garante un cittadino italiano, in quanto in caso di insolvenza intervengono le apposite garanzie sul finanziamento.

Le diverse generazioni di migranti mantengono un tratto comune di attaccamento al proprio Paese di origine e alla necessità di comunicare con i familiari che vi sono rimasti. Le lunghe chiamate dalle cabine telefoniche con le schede internazionali sono state sostituite dalle videochiamate sul cellulare e questa abitudine diffusa determina una buona propensione all'utilizzo di strumenti digitali anche per finalità diverse dal comunicare. Si può asserire che i migranti non abbiano avuto un vero e proprio processo di transizione verso l'era digitale. Infatti, sono passati repentinamente dall'essere tecnologicamente e digitalmente arretrati all'essere esposti a realtà digitali, anche per quanto riguarda gli ambiti di scambio di denaro. Questo assume ancor più significato se si pensa alle nuove tecnologie digitali non come un lusso destinato agli abitanti dei paesi più ricchi ma a beni di prima necessità, in modo particolare per i più poveri. La digitalizzazione può portare importanti benefici ai problemi primari di questa parte di popolazione come ad esempio l'accesso al credito.

Stante la familiarità di utilizzo di soluzioni digitali e la necessità di migliorare la propria inclusione sociale ed educazione finanziaria, i migranti e le loro attività commerciali rappresentano un ottimo target per le realtà FinTech che offrono servizi finanziari e di pagamento a costi molto competitivi. Le FinTech cercano inoltre di superare alcune problematiche di sistema strettamente legate alla realtà migrante come la discriminazione dell'IBAN all'interno dei Paesi SEPA o di favorire il trasferimento di denaro applicando commissioni molto vantaggiose. Alcuni player digitali attivi in Italia come Qonto, N26 e Wise (ex Transfer Wise) offrono procedure completamente digitali per l'accesso ai loro prodotti e servizi, eliminando gli aspetti burocratici e amministrativi che caratterizzano le Banche tradizionali. Infatti, mentre è possibile tramite FinTech aprire un conto corrente aziendale da remoto, i player tradizionali richiedono al cliente di presentarsi fisicamente in filiale per completare le procedure di KYC (Know Your Customer) e di onboarding. Per quanto concerne i player digitali, i documenti richiesti e le procedure atte all'apertura di conti correnti imprese sono pressoché gli stessi. Tuttavia, usufruendo degli accordi SEPA, FinTech come Wise permettono al cliente di aprire conti correnti Small Business con IBAN di provenienza di un altro Paese Europeo, rispetto a quello di residenza del cliente/società.

Capitolo 7.3

7.3.1 Preambolo

Quando si tratta il tema dell'inclusione finanziaria dei migranti varie sono le tematiche che emergono. Analizzando quelle che sono le sfide principali associate alle fasi che scandiscono l'insediamento del migrante, assumono maggiore rilievo alcuni aspetti specifici che seguono il processo di migrazione nel nuovo Paese di residenza.

Nella prima fase di arrivo, il migrante ha una specifica esigenza finanziaria ossia quella di riuscire a rimandare buona parte dei suoi guadagni alla famiglia che spesso risiede ancora nel Paese d'origine e che probabilmente non gode di una sufficiente stabilità economica. In questo contesto risulta quindi fondamentale il ruolo delle FinTech, capaci di fornire prodotti e servizi al migrante che consentano un accesso al sistema dei pagamenti e ottimizzino il processo di trasferimento di denaro sia in termini di costi di commissione che di tempi di esecuzione delle transazioni. Inoltre, nella fase iniziale, il migrante deve affrontare anche il processo di inclusione nel nuovo sistema economico finanziario del Paese ospitante. In tal senso, abbiamo analizzato l'offerta di Mygrants, una Web-App che mira a facilitarne l'integrazione all'interno della società e cultura italiana attraverso una serie di corsi dedicati.

In una seconda fase di stabilizzazione in cui il migrante ha una forma di entrata economica, risulta di notevole importanza l'accesso al credito, prodotti finanziari e l'apertura di un conto corrente. In questo contesto l'esigenza del migrante è quella di vedersi accreditati i propri introiti e la possibilità di accedere a prestiti che gli permettano una maggiore stabilità per il proprio business. A questo riguardo introduciamo la tematica della discriminazione IBAN, dinamica presente nei Paesi facenti parte dell'Unione Europea, per la quale persistono difficoltà di accesso al credito e ai prodotti finanziari che coinvolgono in modo particolare, per la loro natura transazionale, i cittadini stranieri provenienti dai Paesi coinvolti. Con l'ottica di andare ad analizzare i delta tra le aziende FinTech, le Banche tradizionali e le relative succursali digitali, abbiamo analizzato le tre problematiche, quali la discriminazione IBAN nell'area SEPA, il tema dei costi delle rimesse e le soluzioni digitali per l'inclusione sociale dei migranti, in grado di dare risalto ai valori aggiunti dei maggiori player digitali per i consumatori.

7.3.2 Discriminazione IBAN

La discriminazione IBAN si verifica quando una Società o un'Istituzione all'interno dell'area SEPA (Single European Payments Area) non accetta operazioni provenienti da un IBAN appartenente ad un altro Paese SEPA o consente l'utilizzo di IBAN relativi solo ad alcuni Paesi (ad esempio DE, FR, ecc.) o addirittura permette il solo inserimento di IBAN in formato nazionale. Questa pratica non consente alla clientela con conti correnti accessi presso Banche aventi sede in Paesi dell'Unione Europea diversi dall'Italia di operare, così come consentito invece rispetto a conti nazionali, creando una forma di discriminazione.

Nonostante vi siano stati alcuni sforzi nel richiedere gli accorgimenti necessari per consentire pagamenti tra IBAN con targhe diverse, in Italia persistono ancora alcune resistenze. Le cause di ciò sono tuttavia oggettive e di natura per lo più economiche, l'adeguamento richiede infatti modifiche e/o aggiornamenti in termini di procedure e sistemi informatici che richiedono tempo e ingenti costi a livello di processo.

A tal riguardo alcuni player del mondo FinTech si sono attivati a tutela degli stranieri vittime di questa inefficienza che risulta discriminante. Un chiaro esempio è quello di Wise, il cui core business sono i pagamenti internazionali, che ha lanciato l'iniziativa "Accept my IBAN" studiata ad hoc per contrastare la discriminazione IBAN all'interno dell'Unione Europea. A tale iniziativa hanno preso parte diverse FinTech impegnate nella democratizzazione della finanza digitale come Raisin, N26, Revolut, Sumup, Starling Bank, Klarna e Fire. Tale iniziativa mette a disposizione un portale nel quale chiunque abbia problemi di accettazione del proprio IBAN nell'ambito dell'area SEPA, sia per ricevere un pagamento che per effettuarlo, possa, tramite la compilazione di un modulo, fare una segnalazione anonima che in un secondo momento sarà comunicata alle autorità competenti, alla Commissione europea e condivisa con le aziende che supportano la coalizione. Le FinTech sono spesso direttamente interessate a contrastare la discriminazione IBAN, considerato che sono solite assegnare ai propri clienti IBAN con targhe nazionali diverse rispetto al Paese in cui il cliente risiede (es. Belgio, BE, per Wise e Lituania, LT, per Revolut).

Tutt'oggi sono ancora molti i casi in cui non è consentito alla clientela utilizzare come conti primari i conti correnti aperti presso Banche aventi sede in Paesi dell'Unione Europea diversi dall'Italia. Questa problematica persiste nonostante dal 2012 sia in vigore il regolamento SEPA secondo cui “tutti i conti di pagamento dei beneficiari raggiungibili per un bonifico nazionale dovrebbero essere raggiungibili anche per bonifici a valere su uno schema a livello di Unione”¹⁴⁷, disposizione che dal 2014 è diventata obbligatoria in tutti i Paesi che adottano l'Euro e dal 2016 anche nei Paesi SEPA in cui l'Euro non è in uso.

7.3.3 Rimesse

Un'ulteriore tematica rilevante per la realtà migrante sono i costi di trasferimento delle rimesse che appaiono ancora elevati. Data la dimensione del settore in questo contesto assume notevole importanza l'innovazione tecnologica e i conseguenti benefici che risultano in un generale abbassamento dei costi. Infatti, si stima che dall'Italia siano stati trasferiti dai migranti ai rispettivi Paesi di origine 6,76 miliardi di euro nel 2020¹⁴⁸. Un aspetto su cui è necessario soffermarsi è quello legato ai costi di invio che in Italia, nel quarto trimestre del 2020 raggiungevano il 5,5% dell'importo trasferito, includendo le commissioni applicate a chi invia, quelle applicate a chi riceve e il margine sul tasso di cambio¹⁴⁹. Si stima che i Paesi a reddito medio/basso perdano circa 30 miliardi di dollari¹⁵⁰ ogni anno a causa delle commissioni delle rimesse. Ad esempio, in alcuni Paesi come il Guatemala, le Filippine e il Senegal le rimesse contribuiscono a circa il 10% del loro PIL, raggiungendo anche valori prossimi al 40% per Haiti o il Libano¹⁵¹. Questi dati dimostrano l'importanza del settore delle rimesse e qualsiasi riduzione delle relative commissioni avrebbe un impatto significativo sulle loro economie.

Il livello elevato delle commissioni è legato principalmente ai costi derivati dai diversi passaggi operativi del contante e dei processi necessari all'esecuzione del trasferimento. Inoltre, le regolamentazioni stringenti a livello globale obbligano i diversi player a controlli continui di antiriciclaggio che contribuiscono ad aumentare il livello di costi di commissione finale.

In questo scenario, il ruolo del FinTech è più che mai importante poiché il ricorso ai servizi digitali, che ad oggi ha un peso ancora marginale, abilita una riduzione dei costi e una maggiore velocità e sicurezza delle procedure di trasferimento delle rimesse. In questo contesto assume notevole importanza accelerare le infrastrutture per le rimesse ed il processo di digitalizzazione già in atto. Inoltre, per indurre un abbassamento delle commissioni attuali è necessario stimolare la competizione su tutti i canali di trasferimento del denaro. Il FinTech facilita il processo di digitalizzazione e si sostituisce alla necessità di recarsi fisicamente presso le agenzie per il trasferimento di denaro ai Paesi di origine dei migranti. I nuovi player digitali come Wise, Remitly, Worldremit offrono un'esperienza fully digital e accessibile a tutti, ossia un servizio interamente online fornito da un'istituzione per i propri clienti che ne semplifica l'utilizzo tramite un'interfaccia veloce ed intuitiva a costi limitati. Inoltre, queste piattaforme sono disponibili in più lingue permettendo al migrante, che spesso ha difficoltà di comunicazione nella lingua del Paese dove risiede, di utilizzare correttamente il servizio senza bisogno di assistenza. Un ulteriore aspetto meritevole di attenzione riguarda la differenza nelle tempistiche di esecuzione delle rimesse fra i diversi player. L'immagine riportata (*Tavola 2*) fornisce un focus sulle varie aziende che offrono i loro servizi a livello globale.

Negli ultimi anni il settore FinTech ha subito notevoli progressi grazie alla rapida evoluzione delle nuove tecnologie.

Nel caso delle rimesse, la Blockchain e le cripto valute vengono indicate come le soluzioni più promettenti per facilitare e snellire i processi necessari alla loro esecuzione. La prima e più celebre, nata nel 2009, è la Blockchain della criptovaluta Bitcoin. Il suo aspetto principale è la possibilità di effettuare transazioni in modalità Peer to Peer, ossia direttamente fra due dispositivi digitali senza la necessità di intermediari. La Tavola 3 paragona in modo semplice i passi necessari per il

¹⁴⁷ <https://def.finanze.it/DocTribFrontend/getAttoNormativoDetail.do?ACTION=getArticolo&id=%7B62838E97-82D5-49E7-8933-04FEDD5D0677%7D&codiceOrdinamento=050000000000000&articolo=Preambolo>

¹⁴⁸ Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia ad aprile 2021.

¹⁴⁹ Fonte: World Bank, remittance's costs quarterly report.

¹⁵⁰ https://www.repubblica.it/solidarieta/diritti-umani/2020/10/15/news/rimesse_africa_e_guinea-270649982/

¹⁵¹ <https://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.DT.GD.ZS?locations=GT>

trasferimento di denaro tra il processo standard e quello per il quale viene implementata la tecnologia Blockchain, che ne riduce nettamente le tempistiche di transazione.

Tavola 2 – Principali Money Transfer Operators

LOGO	COMPANIES	PRODUCT/SERVICES	FOUNDED	HQ	REVENUE	AVG. TRANSFER TIME (DAILY / HOURS)
	Western Union	Wire transfers, money orders, money transfers, bill pay, transfer tracking, price estimation	1856	USA	\$5.5 B	3-5 days 
	XE Money Transfer	International money transfers, XE money Transfer, XE Currency App, XE Currency Data, XE Currency Converter	1993	Canada	\$12 M	1-5 days 
	Travelex	FX, travelex money card / prepaid credit cards, global remittances	1976	UK	\$821 M	2-4 days 
	MoneyGram	Money transfers, money orders, official check, bill payment services	1940	USA	\$11B	2-4 days 
	Remittly	Remittance money transfer service, express, economy and transfer tracking	2011	USA	\$3 M	2-4 days 
	XendPay	International money transfer, bill payments, transfer tracking	2012	UK	\$-1 M	1-4 days 
	Ria Money Transfer	Remittance service, money transfers, transfer tracking	1987	USA	\$482 M	1-3 days 
	TransferGo	Digital money transfers, mobile remittance app	2012	UK	\$1.8 M	1-3 days 
	World First	International remittance service, world account, spot contracts, forward contracts, firm orders, API	2004	UK	\$111 M	1-3 days 
	Xoom	Remittance money transfer, bill payments, money transfer app.	2001	USA	\$200 M	1-3 days 
	InstaRem	International money transfer, transfer tracking, FX	2014	Singapore	\$1.5 M	1-3 days 
	World Remit	International remittance services, mobile airtime top-up, mobile money accounts	2009	UK	\$79 M	1-3 days 
	Transferwise	International money transfers, instant bank validation (IBV) Value+, Fastrack	2011	UK	\$154 M	1-2 days 
	Transfast	International money transfer service, transfer tracking, money transfer app	1988	USA	\$35 M	Up to 1 day 

Fonte: <https://download.blockdata.tech/blockdata-remittance-market-blockchain-technology.pdf>

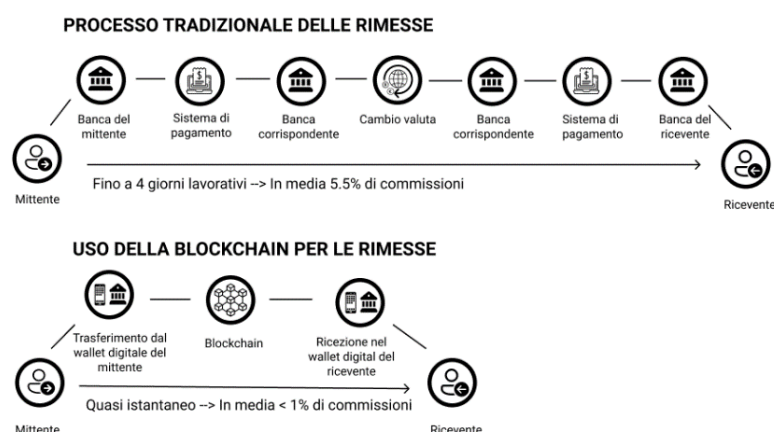
Come spiegato in precedenza, uno degli ostacoli fondamentali al pagamento delle rimesse tramite canali bancari formali è la mancanza di un conto bancario da parte del ricevente.

Tuttavia, con l'avvento di applicazioni digitali e mobile che utilizzano la Blockchain, il modo in cui vengono effettuati i pagamenti internazionali è destinato a cambiare completamente. Nonostante queste soluzioni innovative rappresentino un solido avanzamento tecnologico, necessitano di un periodo di consolidamento essendo attualmente in uno stato iniziale di adozione. La tecnologia Blockchain risulta efficace nel semplificare l'intero processo del mercato delle rimesse, rimuovendo intermediari superflui e fornendo soluzioni di pagamento fluide e quasi istantanee.

L'affidabilità e la sicurezza delle transazioni sono dovute al network distribuito di computer che verificano e convalidano le stesse. Nonostante i chiari benefici dell'implementazione della Blockchain al mercato delle rimesse, vi sono alcune tematiche che ne arginano l'adozione di massa, soprattutto con riferimento alle rimesse come le criticità legate al tema del controllo antiriciclaggio, l'elevata variabilità della valuta e la non piena accessibilità alla monetizzazione della valuta a destinazione. Uno dei punti di maggior criticità per la normativa antiriciclaggio è la possibilità di effettuare transazioni tramite le criptovalute in completo anonimato ottenuto grazie all'utilizzo di chiavi crittografiche.

Inoltre, queste monete digitali sono ancora in uno stadio iniziale di adozione e sono caratterizzate da una forte volatilità che rappresenta un potenziale rischio di perdita di valore al momento della necessaria conversione della criptovaluta nella propria valuta. Conversione che a sua volta, in alcune parti del mondo non è sempre un processo semplice a causa della mancanza di una regolamentazione chiara, di broker sicuri e legittimi e di un riconoscimento a livello legale delle nuove monete digitali.

Tavola 3 – Processi gestione della rimessa



7.3.4 Soluzione digitale per l'inclusione sociale

Un altro aspetto che caratterizza la prima fase di arrivo del migrante nel nuovo Paese di residenza oltre a quello sopra citato delle rimesse è quello legato a soluzioni digitali per la sua inclusione sociale. A tal proposito, nel 2017 è stata lanciata Mygrants, una Web-App che mira a facilitare l'inclusione sociale dei migranti, inclusi i richiedenti asilo, attraverso una serie di quiz che hanno l'obiettivo di insegnare al migrante competenze tecniche e trasversali per renderli non solo più appetibili al mondo del lavoro, ma soprattutto a facilitarne l'integrazione nella società e cultura italiana. L'App mira



ad aiutare i migranti a migliorarsi e a prendere coscienza dei diritti, dei doveri e del funzionamento del sistema italiano. Mygrants fornisce più di 8.500 quiz progressivi in tre diverse lingue (Italiano, Inglese e Francese), oltre a fornire guida e assistenza legale e permettere ai migranti di conoscere il quadro dei regolamenti comunitari anche prima dell'avvenuta migrazione in Italia, così da facilitarne l'integrazione. Mygrants ha già più di 100.000 utenti attivi che utilizzano la piattaforma trascorrendoci in media 236 minuti al giorno. Dal lancio dell'App oltre 1.800 utenti hanno firmato un contratto di lavoro grazie al prezioso contributo fornito dal sistema offerto da Mygrants di incontro tra competenze e profili richiesti dal mercato del lavoro.

Il fondatore dell'applicazione, Chris Richmond N'zi, ha spiegato in una recente intervista che visti gli ottimi risultati hanno deciso di ricorrere ad un aumento di capitale attraverso una partnership, conclusa nel 2020, con il fondo chiuso "a|impacte" promosso dalle aziende Avanzi e da Etica Sgr. L'obiettivo è quello di ampliare il proprio applicativo ad altri mercati in modo da facilitare l'accesso alle opportunità presenti ai talenti migranti. Inoltre, è di notevole interesse l'intento di Chris Richmond di sviluppare la loro applicazione in modo da risolvere uno dei problemi più spinosi che affligge il migrante, cioè la difficoltà di

accedere ai diversi servizi finanziari. L'obiettivo è quello di creare una storia creditizia per ogni singolo utente in modo da facilitare l'accesso alle istituzioni finanziarie come Banche e Assicurazioni.

Capitolo 7.4

Abbiamo finora riportato un quadro generale della tematica relativa all'inclusione finanziaria delle imprese migranti in Italia e alcune delle principali innovazioni che mirano a migliorare l'integrazione sociale dei migranti. In particolare, la popolazione di contribuenti stranieri in Italia conta circa 2,29 milioni di persone che nel 2019 hanno dichiarato redditi per 29,08 miliardi di euro. Inoltre, Il valore aggiunto generato dai lavoratori stranieri è stato pari a 146,7 miliardi di euro, corrispondente al 9,5% del Pil italiano¹⁵². Da questi dati si evince la rilevanza che questi flussi migratori producono sulla finanza pubblica italiana e testimoniano la potenzialità di questa parte della popolazione vittima di un insufficiente inclusione nel nuovo sistema del paese di residenza. Nonostante l'oggettivo rilievo di questa quota di mercato e i conseguenti possibili effetti economici che potrebbe portare un eventuale maggior valorizzazione di questo particolare target, ancora oggi persiste una sostanziale resistenza all'offerta di servizi dedicati. Infatti, i principali player prediligono l'offerta di servizi più standardizzati al fine di aggredire una parte di mercato più ampia costituita dai cittadini e imprese residenti. Dal punto di vista del migrante essere messo sullo stesso piano dei cittadini residenti può facilitare una maggiore inclusione nel sistema del paese in cui vive. In questo, i servizi FinTech svolgono un ruolo di rilievo per un approccio non solo universalistico ma anche inclusivo in base alle diverse tipologie di clienti.

In questo contesto, l'innovazione tecnologica assume notevole importanza per il raggiungimento dell'inclusione finanziaria e la semplificazione dei modelli operativi tradizionali, che spesso ostacolano il rapporto fra i migranti, gestori di imprese, con i prodotti e servizi offerti dalle istituzioni finanziarie. In tale senso, l'ecosistema FinTech italiano è in ritardo e non risulta ancora in grado di attrarre un quantitativo significativo di finanziamenti. Ciò nonostante, i dati

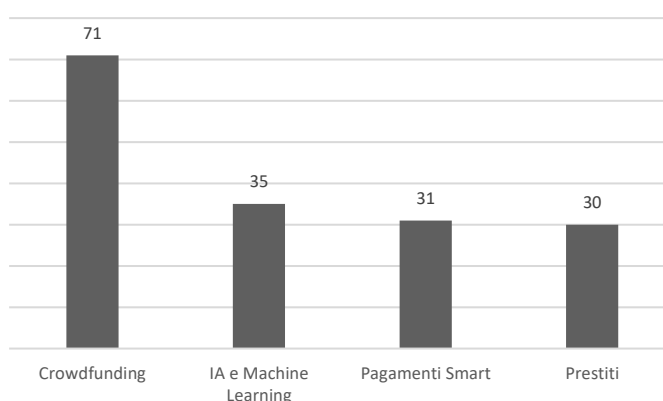
¹⁵² Rapporto Fondazione Leone Moressa 2020

mostrano uno scenario positivo e incoraggiante dello sviluppo del settore restringendo i gap rispetto a realtà maggiormente avanzate. Nello specifico, si denota la crescita dei finanziamenti alle Startup italiane del FinTech ad un CAGR, ossia il tasso di crescita annuo composto, di circa il 60% dal 2016 al 2019¹⁵³. Oltre a ciò, le principali attività di fundraising nei primi 8 mesi del 2020 hanno totalizzato 90 milioni di euro. Con uno sguardo ai numeri della situazione italiana attuale, nel 2020 sono presenti 345 realtà FinTech, di cui 169 sono concentrate nel territorio lombardo. Come si evince dal grafico sottostante è significativo il fatto che oltre il 20% del totale si occupi di prodotti e servizi finanziari che rispondono alle necessità della realtà migrante.

Inoltre, un altro aspetto interessante è il fatto che in Italia 20 società FinTech rappresentano circa l'80% del fatturato complessivo del settore e che il 70% delle imprese abbia un numero di dipendenti inferiore a 10. Esaminando questi dati con sguardo critico si comprende con più chiarezza il netto ritardo degli investimenti nel settore FinTech in Italia rispetto ad altri Paesi e l'ampio margine di miglioramento. Infatti, nel 2019 in Italia è stato investito solo il 2% del capitale totale destinato allo sviluppo del settore FinTech in Europa. Mentre, altre realtà europee come il Regno Unito e la Germania hanno attratto percentuali di investimento nettamente superiori, rispettivamente il 50% e il 19%. Per dare un'ulteriore spinta alla crescita del FinTech in Italia sarebbe auspicabile concentrarsi su alcuni punti cardine che permetterebbero di restringere il gap con le realtà estere più consolidate. In primo luogo, per agevolare gli investimenti sono necessari degli incentivi o riduzioni fiscali dedicati agli investimenti in innovazione delle Private Equity e Venture Capital, che nel 2020 ammontavano a circa 173 milioni di euro distribuiti in 15 startup innovative Italiane. In questo contesto, il Decreto Rilancio emanato lo scorso 15 febbraio risponde, anche se solo parzialmente, a questa tematica. Infatti, sebbene si riscontra un aumento dal 30% al 50% delle detrazioni fiscali per gli investimenti in Startup e PMI innovative per le persone fisiche, si denotano ancora troppi problemi operativi per l'ottenimento della detrazione che vanificano e ostacolano la misura. In seguito, in Italia persiste la tendenza da parte degli imprenditori di focalizzarsi maggiormente nel mercato italiano senza porsi obiettivi di espansione oltre confine. Infatti, secondo il "Top FinTech Companies 2020" redatto da CB Insight nella top 250 FinTech al mondo risulta solo l'italiana Satispay, App leader nel settore dei micropagamenti fra persone e nei negozi. In aggiunta, i dati relativi alle Startup FinTech in Italia mostrano una chiara prevalenza di piccole realtà con meno di 10 dipendenti, ciò a confermare la limitata presenza sul territorio italiano di aziende che allo stato attuale possano ambire ad espandersi oltre i confini nazionali.

Infine, con lo svilupparsi di diverse, pur piccole, realtà FinTech nel territorio italiano, nasce la necessità di formare nuovi talenti in questo settore. Attualmente, essendo quest'ultimo poco sviluppato in Italia, sono presenti sul territorio nazionale poche figure professionali esperte delle dinamiche della finanza tecnologica. A tal proposito, solo recentemente sono stati lanciati corsi di formazione specializzati su tematiche relative al FinTech, come ad esempio i Master della Bologna Business School e del Politecnico di Milano. Alla luce di questo, emergono le motivazioni per le quali in Italia le Startup con maggiore successo sono quelle create da Istituti Finanziari tradizionali che possono già beneficiare di solide basi sia di know-how, che di capitale umano e finanziario. Una delle difficoltà maggiori per le banche tradizionali consiste nel trasformare i processi interni, da sempre restii ai cambiamenti. Dato il livello di burocratizzazione, numero di stakeholder coinvolti e complessità dei processi dei player tradizionali risulta più efficace e realizzabile esternalizzare l'innovazione ad un'entità slegata dai modelli operativi interni. Negli ultimi anni, abbiamo assistito ad una tendenza delle banche tradizionali di creare realtà esterne che non interferissero con i processi bancari standard. Per esempio, Hype nata nel 2015 dal Hub di Banca Sella e Widiba ramo digitale del gruppo di Monte dei Paschi di Siena creato nel 2013. Questi nuovi modelli operativi completamente digitali si sono appropriati di una fetta di mercato, soprattutto relativa alla generazione Z e ai millennials,

Tavola 4 – Aziende FinTech registrate nel 2020 per settore



¹⁵³ <https://www.ilsole24ore.com/art/fintech-italia-dimensioni-ridotte-ma-alto-potenziale-supperto-dell-economia-AD7gJlp>

abbattendo i costi e facilitando le procedure di ottenimento di prodotti e servizi per il cliente. Nonostante questi nuovi player, chiamati “Challenger Banks”, abbiano ottenuto un bacino sempre più ingente di utenti la maggior parte non è riuscita allo stato attuale a rendere profittevole il proprio business model. Questo punto dimostra che il FinTech è in continua evoluzione e si riscontra incertezza sulle prospettive future di queste nuove realtà.

A livello europeo, è di particolare interesse per il settore FinTech l’impegno della Commissione a rendere il mercato finanziario europeo maggiormente unificato che porterebbe una maggiore competitività del settore. A tale scopo, la Commissione Europea si focalizza su tre azioni principali: incoraggiare l’innovazione tramite nuovi finanziamenti e poli dell’innovazione digitale, facilitare gli affari nel mercato unico ed eliminare gli ostacoli normativi all’attività imprenditoriale ed infine facilitare l’accesso ai finanziamenti e al processo di costituzione delle IPO. La prospettiva di queste iniziative sarebbe quella di facilitare l’unificazione del mercato europeo dei capitali.

In conclusione, sia a livello nazionale che europeo l’intenzione è quella di muoversi verso soluzioni digitali che affrontino il tema dell’inclusione finanziaria dei migranti. Nello specifico, la situazione italiana è ben delineata. Nonostante i migranti in Italia e le imprese da loro gestite rappresentino una potenziale fonte di business, permane una tendenza ad offrire soluzioni finanziarie più tradizionali piuttosto che ricercare soluzioni anche innovative ai bisogni dei cittadini stranieri, che possono avere un ritorno anche clientela nel suo complesso. Questa difficoltà ad innovare è il motivo principale che spiega come il comparto FinTech italiano sia sottosviluppato rispetto alle altre grandi nazioni europee. Vista la dimensione della realtà migrante in Italia, l’adozione di soluzioni FinTech rappresenterebbe un duplice valore aggiunto. Da una parte il Paese ne gioverebbe, sia da un punto di vista di miglioramento dei processi interni, sia da un punto di vista invece più generale in cui i servizi offerti andrebbero ad attrarre una clientela nazionale ed estera più ampia. Dall’altra parte invece avere una propensione verso la digital transformation – e quindi verso la semplificazione, la velocità e la riduzione dei costi dei processi – mitigherebbe gran parte delle tematiche di accessibilità (amministrativa, burocratica, di lingua) e di costi che purtroppo per il migrante spesso rappresentano dei veri e propri ostacoli. In Italia, infatti, sarebbe non solo d’aiuto ma anche conveniente in un’ottica futura riuscire a sostenere gli investimenti nelle nuove tecnologie e soluzioni in grado di alimentare la quota di mercato migrante che, nonostante la sua già affermata dimensione, si stima sia destinata a crescere nel tempo.