



PROGETTO CO-FINANZIATO  
DALL'UNIONE EUROPEA



MINISTERO  
DELL'INTERNO



# OSSERVATORIO NAZIONALE SULL'INCLUSIONE FINANZIARIA DEI MIGRANTI

## VI RAPPORTO - 2017



Osservatorio Nazionale  
sull'Inclusione Finanziaria  
dei Migranti

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



progetto cofinanziato da



**UNIONE EUROPEA**

FONDO ASILO, MIGRAZIONE E INTEGRAZIONE (FAMI)

2014-2020

Obiettivo Specifico 2. Integrazione / Migrazione legale

Obiettivo Nazionale 3. Capacity building - Scambio di  
buone Pratiche



# Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia

---

## Sesto Rapporto - 2017



Osservatorio Nazionale  
sull'Inclusione Finanziaria  
dei Migranti

realizzato dal



A cura di

Daniele Frigeri, Direttore CeSPI

*L'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti costituisce un'esperienza unica in Italia e in Europa, che offre un'analisi e un monitoraggio costante e organico del fenomeno dell'inclusione finanziaria dei cittadini immigrati nel nostro Paese, quale condizione necessaria per favorire il processo di integrazione, fornendo ad operatori e istituzioni strumenti di conoscenza e di interazione che consentano di individuare e definire strategie integrate per il suo rafforzamento e ampliamento. Il Progetto, finanziato dalla Commissione Europea e dal Ministero dell'Interno (Fondo Asilo, Migrazione e Integrazione) è stato assegnato, sulla base di una gara pubblica, al CeSPI (Centro Studi di Politica Internazionale).*

---

*Il presente Rapporto è stato realizzato sotto la direzione scientifica di Daniele Frigeri (Direttore dell'Osservatorio).*

*Hanno contribuito per le diverse componenti di ricerca: Sebastiano ceschi, Paola Abenante, Anna Ferro, Andrea Stocchiero, Marco Zupi, Marina De Angelis, Antonia Grohmann, Kavita Datta.*

*Si ringraziano inoltre, per i contributi esterni: PerMicro e il Gruppo Intesa Sanpaolo.*

*Hanno inoltre collaborato al Rapporto Barbara De Benedictis, Vittoria Antonelli, Emanuela di Belardino (CeSPI), Luca Piazza (ACLI), Giustino Trincia, Chiara Provasoli e Serena Razzi (ABI).*

*La parte grafica è stata curata da Simone Apollo.*

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

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

*L'Osservatorio ha inoltre sviluppato un'applicazione di educazione finanziaria, **MoneyMize**, in italiano e in inglese, per Android e IOS e per Windows 10 e un edu-game (MoneyMize2, sempre per IOS e Android), disponibili sul sito **[www.moneymize.org](http://www.moneymize.org)** e nei rispettivi Stores.*

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

---

# Indice

<b>INDICE</b>	<b>5</b>
<b>INTRODUZIONE</b>	<b>9</b>
<b>1. IL PROCESSO DI BANCARIZZAZIONE</b>	<b>13</b>
1.1 ALCUNI DATI DI CONTESTO	13
1.2 L'INCLUSIONE FINANZIARIA DEI CITTADINI IMMIGRATI IN ITALIA	15
1.2.1 <i>Un quadro storico</i>	15
1.2.2 <i>I principali indicatori di inclusione finanziaria</i>	17
Quadro sintetico	17
La bancarizzazione	18
La componente territoriale	20
<b>2. L'INCLUSIONE FINANZIARIA DALLA PROSPETTIVA DEGLI OPERATORI BANCARI E DI BANCOPOSTA: FAMIGLIE CONSUMATRICI</b>	<b>23</b>
2.1 LA BANCARIZZAZIONE	23
2.2 GRADO DI UTILIZZO DEI PRODOTTI FINANZIARI	24
<i>L'idea</i>	28
<i>Il contesto</i>	28
<i>Lo studio</i>	28
2.3 IL DIRITTO AL CONTO DI BASE	29
<b>3. L'ACCESSO AL CREDITO</b>	<b>33</b>
3.1 IL CREDITO AL CONSUMO	36
3.2 L'IMPEGNO DI PERMICRO NELL'INCLUSIONE FINANZIARIA E SOCIALE	42
<i>Quale scelta ha fatto PerMicro?</i>	43
<i>Stireria La Catrina a Treviso</i>	44
<i>Street food italo-venezuelano: El Caminante</i>	45
<b>4. LE RIMESSE</b>	<b>47</b>
4.1 I COSTI DI INVIO DELLE RIMESSE	53
<b>5. I PRODOTTI ASSICURATIVI</b>	<b>57</b>
5.1 ASSICURAZIONI E MIGRANTI ALL'INTERNO DEL RAPPORTO CON LE BANCHE E BANCOPOSTA	58
5.2 ASSICURAZIONI E MIGRANTI – I PRINCIPALI DATI DEL SETTORE ASSICURATIVO	62
5.3 I MIGRANTI E IL MONDO ASSICURATIVO	64
5.3.1 <i>Le principali variabili in gioco</i>	66
5.3.2 <i>I drivers del rapporto migranti e assicurazioni</i>	69
5.3.3 <i>Elementi di valutazione nel rapporto migranti e assicurazioni</i>	70

5.3.4 Gli “esclusi”	70
<b>6. IL PROCESSO DI BANCARIZZAZIONE VISTO DAL LATO DELLA DOMANDA</b>	<b>75</b>
6.1 PRESENTAZIONE DEL CAMPIONE DELL’INDAGINE DAL LATO DELLA DOMANDA	75
6.2 IL RAPPORTO CON L’ITALIA E IL PAESE DI ORIGINE	77
6.2.1 <i>L’insediamento in Italia: il percorso migratorio, la casa, l’occupazione</i>	77
6.2.2 <i>Il rapporto con il paese di origine: familiari, rimesse e investimenti</i>	79
6.3 REDDITO E ALLOCAZIONE DEL RISPARMIO	80
6.4 IL PROCESSO DI BANCARIZZAZIONE	81
6.5 L’ACCESSO AL CREDITO	84
6.6 ELEMENTI DI VALUTAZIONE NEL RAPPORTO MIGRANTI – SISTEMA FINANZIARIO	86
6.7 IL RAPPORTO CON L’ <i>INFORMATION TECHNOLOGY</i>	89
6.8 COSTRUZIONE DI UN PROFILO DI INCLUSIONE FINANZIARIA	90
6.9 PROFILAZIONE DEI NON BANCARIZZATI	94
6.9.1 <i>Il profilo dei non bancarizzati</i>	95
6.9.2 <i>Non bancarizzati – proiezione futura</i>	97
6.9.3 <i>Una stima del target potenziale dei non bancarizzati</i>	98
<b>7. FINANZA INFORMALE</b>	<b>101</b>
7.1 UN’INTRODUZIONE ALLA FINANZA INFORMALE	101
7.2 ECONOMIA NON OSSERVATA E INFORMALITÀ: DEFINIZIONI IN LETTERATURA	103
7.3 IL PANORAMA DELLA FINANZA INFORMALE FRA I MIGRANTI IN ITALIA: UN’ANALISI DESCRITTIVA DEI DATI	105
7.3.1 <i>Introduzione e nota metodologica</i>	105
Approfondimento: I ROSCA	109
7.3.2 <i>Analisi descrittiva: caratteristiche dell’accesso al credito informale</i>	109
7.3.3 <i>Caso Studio: Credito informale: focus su imprenditori e lavoratori autonomi nella comunità Bangladese a Roma</i>	115
7.3.4 <i>Caso Studio: Assicurazioni Informali : focus sulla rimpatrio della salma</i>	118
7.3.5 <i>Caso Studio: Sistemi informali e dinamiche di categoria</i>	120
7.4 ESPERIENZE DAL TERRITORIO, PRINCIPALI NORMATIVE E POSSIBILITÀ DI VALORIZZAZIONE	120
7.4.1 <i>ACAF, Associazione delle Comunità Auto-Finanziate e Gestione del Credito</i>	120
7.4.2 <i>Il caso della SMS pro Senegal.</i>	121
7.5 SINTESI E INDICAZIONE DELLE LINEE DI INDAGINE DA PERSEGUIRE	123
<b>8. FINANCIAL INCLUSION OF MIGRANTS IN GERMANY</b>	<b>125</b>
8.1 INTRODUCTION	125
8.2 ARE MIGRANTS FINANCIALLY INCLUDED?	126
8.2.1 <i>Migrants that have been in Germany for many years</i>	126
8.2.2 <i>Migrants who are new to Germany</i>	127
8.3 PROGRAMS TO IMPROVE FINANCIAL INCLUSION	129
8.3.1 <i>Governmental programs designed to help migrants</i>	129
Basic bank account	129
Integration courses	130
Migrationsberatung für Erwachsene (migration advice for adults)	130
Investitionsbank Berlin gives microcredit to refugees	130
8.3.2 <i>Non-governmental programs designed to help migrants</i>	130
Sparkasse bank branches opened to serve refugees	130
Fit for finance, strong for life (Deutschland im Plus/Germany in the black)	131
Verbraucherinformationen für Flüchtlinge (consumer information for migrants)	131
WirtschaftsWerkstatt (Economics Workshop)	131
Zielgruppenorientierten Verbraucherschutz (consumer protection directed at special groups)	131
Programs that help other vulnerable populations	132
Economics and Finance as a subject in schools	132
My Finance Coach	132
SchulService Sparkassen	132
8.4 SUMMARY AND LESSONS FROM THE GERMAN CASE	132
APPENDIX A: LIST OF INSTITUTIONS	133
<b>9. FINANCIAL INCLUSION, MIGRATION AND DIGITAL INTERVENTIONS IN THE UK</b>	<b>135</b>
9.1. INTRODUCTION	135

9.2 AN OVERVIEW OF FINANCIAL INCLUSION IN THE UK	136
9.2.1 <i>Defining financial inclusion</i>	136
9.2.2 <i>Key UK Financial Inclusion Stakeholders</i>	137
UK Government	137
The Financial Services Industry	137
Third Sector Initiatives	138
9.2.3 <i>Financial products and services</i>	138
Banking products and services	138
Savings levels and products	140
Borrowing	140
Pensions	142
Insurance	142
Financial capability	142
9.3 MIGRATION AND FINANCIAL INCLUSION IN THE UK	143
9.3.1 <i>Documenting migration to the UK</i>	143
9.3.2 <i>Migrants and financial inclusion initiatives in the UK</i>	144
Migrants and banking services	144
Saving practices among migrants	145
Migrant borrowing	145
Financial advice available to migrant communities	146
9.4. DIGITAL FINANCIAL INCLUSION AS A PANACEA FOR FINANCIAL EXCLUSION?	147
9.4.1 <i>Socio-economic characteristics and migration history of participants</i>	147
9.4.2 <i>Documenting the financial practices of Brazilian migrants</i>	148
Banking Inclusion	148
Savings products and practices	149
Credit/Debt	149
Financial advice and information	150
9.4.3 <i>Digital financial practices of Brazilian migrants</i>	150
Types of financial services accessed digitally	151
Motivations for using digital services	151
Enduring importance of bank branches	152
The digital footprint: the benefits and costs of using digital financial services	152
9.5. CONCLUSIONS	153
9.6 REFERENCES	154
<b>10. L'IMPRESA IMMIGRATA IN ITALIA TRA DIVERSITÀ NAZIONALI, SETTORI DI ATTIVITÀ E TERRITORI DI AZIONE</b>	<b>157</b>
10.1 INTRODUZIONE	157
10.2 IMPRESA IMMIGRATA: UN PERCORSO ANALITICO E INTERPRETATIVO	160
10.3 IMMIGRAZIONE E IMPRENDITORIA STRANIERA IN ITALIA	164
10.4 IMMIGRATI IMPRENDITORI NELLA RILEVAZIONE LATO DOMANDA	174
10.5 LA RICERCA SUI TERRITORI	179
10.5.1 <i>Imprese bengalesi a Roma</i>	181
10.5.2 <i>L'impresa egiziana nell'area milanese</i>	189
10.5.3 <i>Imprese immigrate in due contesti manifatturieri: il distretto orafico di Arezzo e quello della lavorazione dei metalli di Brescia</i>	197
10.6 PRINCIPALI EVIDENZE E PROSPETTIVE DI ANALISI E DI AZIONE	203
10.7 L'IMPRENDITORIA A TITOLARITÀ IMMIGRATA E IL SETTORE BANCARIO	210
10.8 IMPRENDITORIA STRANIERA IN ITALIA: DIFFERENZE NEI MODELLI ORGANIZZATIVI	216
10.8.1 <i>Introduzione</i>	216
10.8.2 <i>La costruzione di un nuovo dataset per studiare le imprese ibride in Italia</i>	217
10.2.3 <i>Caratteristiche strutturali a confronto</i>	218
10.2.4 <i>Conclusioni</i>	222
10.2.5 <i>Riferimenti bibliografici</i>	222
10.9 LE DETERMINANTI DELL'IMPRENDITORIA A TITOLARITÀ MIGRANTE IN ITALIA	223
10.9.1 <i>Introduzione e analisi della letteratura di riferimento</i>	223
10.9.2 <i>Aspetti metodologici</i>	225
10.9.3 <i>Principali risultati emersi dall'analisi</i>	226
<b>11. L'ESPERIENZA DEI LABORATORI TERRITORIALI SULL'INCLUSIONE FINANZIARIA DEI MIGRANTI: MILANO E ROMA</b>	<b>229</b>
11.1 L'ESPERIENZA DEL LABORATORIO TERRITORIALE SULL'INCLUSIONE FINANZIARIA A MILANO	230
11.3 ALCUNE PRIME CONCLUSIONI SULL'ESPERIENZA DEI LABORATORI TERRITORIALI	232

<b>12. PERCORSI DI EDUCAZIONE FINANZIARIA: LA RICETTA PER CREARE UNA CITTADINANZA PIÙ RESILIENTE AI RISCHI DI VULNERABILITÀ</b>	<b>233</b>
12.1 INTRODUZIONE	233
12.2 LE ATTIVITÀ DELL'OSSERVATORIO RIVOLTE ALLA IN/FORMAZIONE ED EDUCAZIONE FINANZIARIA	234
12.3 UN PERCORSO DI FORMAZIONE CO-PARTICIPATO: CESPI, CISL, CONSOLATO ECUADOR, FONDAZIONE WELFARE AMBROSIANO E ILO	235
12.4 I FATTORI CHIAVE PER LA COSTRUZIONE DI UNA BUONA PRATICA IN EDUCAZIONE FINANZIARIA	236
12.4.1 <i>Analisi dei bisogni con il coinvolgimento dei beneficiari finali</i>	236
12.4.2 <i>Selezione dei beneficiari</i>	237
12.4.3 <i>Un partenariato con un punto di forza</i>	237
12.5 L'EDUCAZIONE FINANZIARIA PER REALIZZARE PROGETTI E SCELTE DI VITA: LA COMUNITÀ ECUADORIANA A MILANO	239
12.6 ALCUNE PRIME CONCLUSIONI DELL'ATTIVITÀ FORMATIVA	240
<b>NOTE METODOLOGICHE</b>	<b>243</b>
ANALISI LATO OFFERTA PRESSO IL SISTEMA BANCARIO ITALIANO E BANCOPOSTA	243
ANALISI PRESSO SOCIETÀ DI CREDITO AL CONSUMO ASSOCIATE AD ASSOFIN	244
INDAGINE LATO DOMANDA	244
L'INDAGINE CAMPIONARIA	244
SCelta DELLE NAZIONALITÀ	245
LA METODOLOGIA DI INDAGINE	246
STRUTTURA DEL QUESTIONARIO E SOMMINISTRAZIONE DELLE INTERVISTE	247
INDAGINE LATO IMPRENDITORIA	248



# Introduzione

**N**egli anni settanta, in Francia, viene elaborata una prima definizione di esclusione sociale (Barry 1998, Ebersold 1998<sup>1</sup>) che, superando il concetto di povertà come soglia di reddito minimo, introduce una molteplicità di indicatori riconducibili a tre categorie principali: 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 Sen<sup>2</sup>, Premio Nobel per l'Economia, introduce un concetto di povertà connesso all'esistenza di illibertà su tre livelli: fisico (salute e reddito), sociale (partecipazione alla vita sociale e politica) e intellettuale (istruzione). Temi che gli stessi Padri Costituenti, riconoscono fra i Principi Fondamentali della Costituzione Italiana "E' compito della Repubblica rimuovere gli ostacoli di ordine economico e sociale, che, limitando di fatto la libertà e l'eguaglianza dei cittadini, impediscono il pieno sviluppo della persona umana e l'effettiva partecipazione di tutti i lavoratori all'organizzazione politica, economica e sociale del Paese" (art. 3, comma 2)

Gli stessi *Sustainable Development Goals* (SDGs), 17 obiettivi in materia di eliminazione della povertà, empowerment femminile, cambiamento climatico, inclusione politica ed economica e standard di governance, volti ad orientare l'agenda mondiale per i prossimi 15 anni, tendono a identificare un processo di cambiamento che si fonda su un approccio integrato, dove le varie dimensioni - economiche, sociali ed ambientali - sono considerate in egual misura fondamentali per garantire la sostenibilità di un modello di crescita economica inclusiva e duratura. In questo quadro anche l'inclusione finanziaria viene riconosciuta come strumento per ridurre le disuguaglianze.

È a partire da queste considerazioni che, a nostro avviso, si deve considerare 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)<sup>3</sup>. In un'economia moderna l'inclusione finanziaria gioca infatti un ruolo rilevante (potremmo anche dire sia una preconditione) nel determinare la capacità dell'individuo di partecipare attivamente alla vita economica del paese in cui vive, comunemente definita come "cittadinanza economica" e intesa come la capacità individuale di "trasformare beni primari (beni economici) nella libertà di perseguire i propri obiettivi"<sup>4</sup>. E questo è 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, solo per citare i principali ostacoli legati al processo di inclusione finanziaria).

---

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

<sup>2</sup> Sen, A. K, "Lo sviluppo è Libertà. Perché non c'è crescita senza democrazia", ed. Mondadori, 2001.

<sup>3</sup> Si veda a proposito il Capitolo 2.1 che traccia gli elementi essenziali di questa novità nell'ordinamento italiano.

<sup>4</sup> Sen, A. K., "La libertà individuale come impegno sociale", Laterza, 1997

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 elementi di fondamentale importanza per un'adeguata partecipazione alla vita sociale ed economica nella società ospitante. Al contempo, le stesse condizioni, divengono necessarie per la valorizzazione del ruolo propulsivo degli individui nei confronti della 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).

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, riducendone gli aspetti di vulnerabilità. Una sfida che richiede da un lato strumenti di analisi e monitoraggio adeguati e dall'altro risposte e iniziative, anche di sistema, che mettano in connessione *stakeholder* pubblici e privati.

Consapevoli dell'impossibilità di ridurre il tema dell'inclusione finanziaria al solo accesso al conto corrente o agli strumenti finanziari in generale, abbiamo adottato una definizione più ampia che intende, per inclusione finanziaria, *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.* Viene così introdotto il concetto di utilizzo efficace, ossia adeguato alle necessità dell'individuo e in grado di consentirgli di condurre una vita sociale normale nella società a di appartenenza<sup>5</sup>. Rimane escluso dalla definizione un aspetto centrale del processo, che l'esperienza sul campo mostra essere determinante, ossia il collegamento fra l'inclusione finanziaria e il reddito, determinante per avviare il processo.

Il progresso tecnologico, l'innovazione finanziaria, lo sviluppo stesso dei mercati (e la deregolamentazione che ne è conseguita) hanno reso più complesse e numerose le scelte finanziarie che gli individui devono fronteggiare, fenomeni che non sembrano essere stati accompagnati da una crescita proporzionale nelle conoscenze dei cittadini. La recente crisi finanziaria ha ulteriormente rafforzato questa convinzione<sup>6</sup>. L'educazione finanziaria è quindi una componente essenziale del processo di inclusione, prevenendo e rimuovendo alcune delle cause che alimentano il fenomeno dell'esclusione. Le ricerche sul campo mostrano come disoccupati, famiglie a basso reddito, immigrati rappresentino gruppi sociali che necessitano di un'attenzione particolare nell'ambito delle iniziative di educazione finanziaria. Una maggiore cultura finanziaria, oltre che in una gestione più efficiente delle proprie risorse finanziarie e una migliore dimestichezza con i diversi prodotti finanziari, si traduce anche in una maggiore fiducia negli intermediari, un minor ricorso a canali e strumenti informali e illegali (come l'usura). L'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) ha definito l'educazione finanziaria come: *"il processo attraverso il quale i risparmiatori e gli investitori, e in generale la più ampia platea dei consumatori dei servizi finanziari, migliorano la propria comprensione di prodotti e nozioni finanziarie e, attraverso l'informazione, l'istruzione e la consulenza, sviluppano le capacità e la fiducia necessarie per diventare maggiormente consapevoli dei rischi e delle opportunità finanziarie, per effettuare scelte informate, comprendere a chi chiedere supporto e mettere in atto altre azioni efficaci per migliorare il loro benessere finanziario"*<sup>7</sup>. Si introducono così tre componenti distinte e integrate del processo di educazione finanziaria: l'informazione, l'istruzione e la consulenza. L'informazione, completa e trasparente, fornisce gli elementi necessari per effettuare una scelta consapevole e efficiente. L'istruzione colma il gap di conoscenze dell'individuo rispetto a prodotti, servizi esistenti, 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.

---

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

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

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

Integrazione economica e sociale, inclusione finanziaria ed 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 coinvolge la sfera economica, quella regolamentare, dell'accesso e del funzionamento dei mercati, la sfera culturale e religiosa, della trasparenza e della tutela del consumatore, quella dell'educazione e delle politiche pubbliche. Multidimensionalità e complessità che richiedono un dialogo aperto e multi-stakeholder.

L'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti nasce da queste consapevolezza, condivise dal Ministero dell'Interno e dall'Associazione Bancaria Italiana attraverso un protocollo d'intesa, con l'obiettivo di meglio comprendere il fenomeno e fornire a operatori e *policy maker* strumenti adeguati e aggiornati per sviluppare politiche e strategie efficaci e condivise. In questi otto anni di attività l'Osservatorio ha svolto questo compito attraverso un sistema di analisi e monitoraggio ampio e complesso, la costruzione di indicatori specifici per l'inclusione finanziaria, il coinvolgimento degli operatori finanziari (banche, Poste Italiane, società di credito al consumo, compagnie assicurative, *Money Transfer Operators*), di istituzioni di categoria (Abi<sup>8</sup>, Assofin<sup>9</sup>, Ania<sup>10</sup>, Unioncamere), enti specializzati (CRIF) -dal lato dell'offerta- delle istituzioni (la Banca d'Italia, il Parlamento Europeo e i Ministeri di: Interno, Lavoro e Politiche Sociali, Economia e Finanze e Esteri e Cooperazione Internazionale) e migranti -dal lato della domanda- e sviluppando strumenti di interazione (il Gruppo degli Esperti<sup>11</sup>, i Laboratori Territoriali di Roma e Milano), di informazione e formazione rivolti ad un pubblico differenziato (operatori del terzo settore, operatori finanziari e migranti).

In questi anni il processo di inclusione finanziaria dei cittadini immigrati nel nostro Paese è proceduto a ritmi sostenuti<sup>12</sup>: l'indice di bancarizzazione, che misura la percentuale di popolazione immigrata adulta titolare di un conto corrente (presso una banca o BancoPosta) indica una percentuale di "esclusi" dal settore finanziario in costante diminuzione: dal 40% del 2010, oggi è scesa al 25%. Grande diffusione hanno avuto le carte con IBAN, strumento più flessibile e meno costoso. Anche le imprese a titolarità immigrata, che rappresentano il 9,4% delle imprese italiane, hanno fatto passi importanti in tema di inclusione finanziaria. Il numero di imprese a titolarità immigrata titolari di un conto corrente è cresciuto ad un tasso medio annuo dell'11%. Altri indicatori possono essere segnalati a dimostrazione di un processo in rapida evoluzione. In primo luogo l'accesso al credito, dove la percentuale di correntisti che ha in essere un credito presso una banca o BancoPosta è passato dal 29% del 2010 al 33% del 2016. Ma anche il ricorso ai diversi prodotti e servizi finanziari mostra segnali evolutivi importanti.

I dati più interessanti che emergono dalla lettura dei dati in chiave storica, resa possibile dall'ormai consolidata banca dati dall'Osservatorio, riguardano un graduale processo di accumulazione del risparmio in atto, da parte dei cittadini immigrati, che può rappresentare un'opportunità importante. C'è poi la componente rimesse, che a fronte di volumi complessivi in costante crescita (+3% nel 2016, escludendo le rimesse verso la Cina), registra una contrazione del costo medio<sup>13</sup> dal 7,3% nel settembre 2009 al 5,7% del gennaio 2018, molto vicino all'obiettivo fissato in sede G8 e G20 del 5%.

Un quadro complessivo molto dinamico, con importanti progressi, frutto di una "cultura all'inclusione finanziaria" che è andata diffondendosi in questi anni e da cui trarranno beneficio tutti i cittadini italiani. Un quadro che non va però letto come il punto di arrivo di un processo ormai concluso, con una sostanziale assimilazione della clientela mirante all'interno del più generale segmento "mass market". Se da un lato infatti la segmentazione generica fra "clienti immigrati" e "clienti italiani" sembra aver perso di significato, in realtà, proprio l'analisi dei dati e la loro evoluzione nel tempo, fanno emergere esigenze di segmentazione ulteriori e più accurate.

Il presente rapporto contiene le principali risultanze delle analisi e delle attività svolte dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti nel 2018. Ad un'analisi dei dati forniti direttamente dagli operatori finanziari (banche, BancoPosta, credito al consumo, assicurazioni, contenuti nei Capitoli 2, 3 e 5) si affianca

---

<sup>8</sup> Associazione Bancaria Italiana.

<sup>9</sup> Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare.

<sup>10</sup> Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici.

<sup>11</sup> Il Gruppo di Esperti è un organo stabile dell'Osservatorio composto da rappresentanti di elevato profilo per competenza, dei principali *stakeholder* coinvolti nel processo di inclusione finanziaria dei migranti.

<sup>12</sup> Un excursus delle diverse fasi del processo di inclusione finanziaria dei migranti in Italia è contenuto nel Capitolo 1.

<sup>13</sup> I dati si riferiscono ad un invio di 150€, e ai 14 corridoi monitorati dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti mediante il sito web [mandasoldiacasa.it](http://mandasoldiacasa.it)

l'analisi condotta attraverso un questionario somministrato ad un campione rappresentativo di cittadini immigrati che guarda al fenomeno dal lato della domanda (Capitolo 6). Alle rimesse e al comportamento dei migranti verso questo fenomeno così rilevante è dedicato il Capitolo 4. Si è inoltre voluto dare spazio al contributo e al punto di vista di alcuni operatori attivi in tema di inclusione finanziaria, nello specifico a PerMicro, azienda specializzata nel micro-credito e al Gruppo Intesa Sanpaolo. L'informalità costituisce un aspetto importante dei comportamenti finanziari dei cittadini immigrati, legati a relazioni fiduciarie che si instaurano all'interno delle comunità. A questo aspetto è dedicato un approfondimento specifico nel Capitolo 7, che cerca di dare un contributo ad una riflessione ancora poco sviluppata in Italia. La vivacità imprenditoriale dei cittadini stranieri nel nostro paese è forse uno degli aspetti più evidenti dei benefici dell'immigrazione da un punto di vista economico. In realtà si tratta di un fenomeno molto variegato e disomogeneo. L'Osservatorio in questi anni ha sempre cercato di approfondire alcuni aspetti specifici, cercando delle chiavi di lettura adeguate. Il Capitolo 10 è interamente dedicato ad approfondire questo fenomeno da diversi punti di vista. All'interno delle attività di scambio di buone pratiche fra Paesi Europei e della collaborazione con l'European Association of Development Research and Training Institutes, sono state realizzate due ricerche specifiche, una in Germania e una nel Regno Unito, con l'obiettivo di approfondire, nei rispettivi contesti, due aspetti che stanno divenendo rilevanti anche in Italia: l'inclusione finanziaria dei richiedenti asilo e rifugiati (il caso tedesco) e il ruolo dell'*information technology* nell'inclusione finanziaria (il caso inglese), raccolti nei Capitoli 8 e 9. Infine i capitoli 11 e 12 sono dedicati a descrivere le esperienze e le lezioni apprese dall'Osservatorio all'interno dell'esperienza dei Laboratori Territoriali (tavoli multi-stakeholder su base territoriale - Roma e Milano - con l'obiettivo di sviluppare politiche di inclusione finanziaria) e delle attività di educazione finanziaria realizzate.

*Daniele Frigeri,*

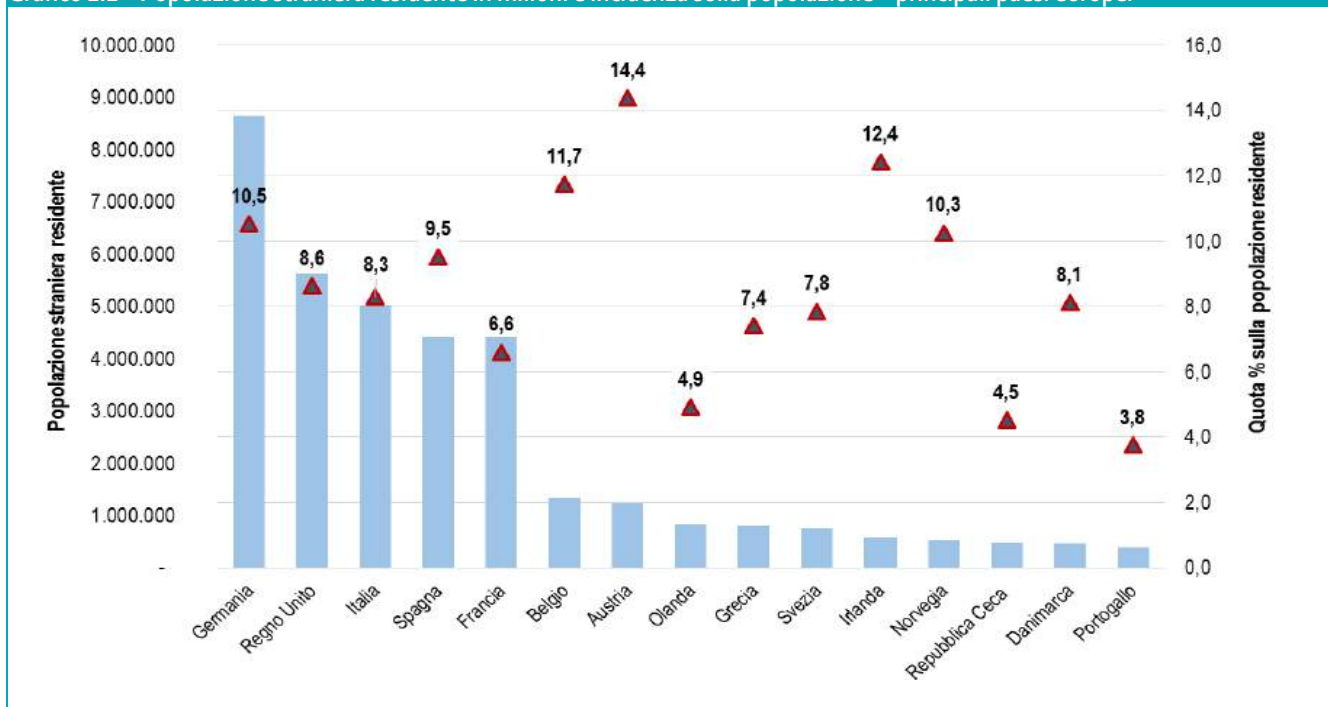
*Direttore Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti*

# 1. Il processo di bancarizzazione

## 1.1 Alcuni dati di contesto

**G**li stranieri residenti in Italia al 1 gennaio 2017 sono poco più di 5 milioni (5.047.028, mentre i soggiornanti sono stimati a 5.498.000), pari all'8,3% del totale della popolazione, un numero più alto di quello della Francia (6,6%), inferiore di quello tedesco (10,5%) ed in linea con la media dei paesi UE<sup>14</sup> (Grafico 1.1).

Grafico 1.1 – Popolazione straniera residente in milioni e incidenza sulla popolazione – principali paesi europei



Fonte: VII Rapporto Annuale – Gli stranieri nel mercato del lavoro in Italia – Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali - 2017

Anche se circa il 72,5% dei soggiornanti (3.981.169) ha una provenienza extracomunitaria, il peso di paesi ancora esterni alla UE come l'Albania, l'Ucraina e la Moldavia (oltre che naturalmente del milione abbondante dei comunitari Romeni) fa sì che più del 52% del totale degli immigrati sia di origine europea. Poco più di un

<sup>14</sup> Istat (2017), Report statistico: cittadini non comunitari: presenza, nuovi ingressi e acquisizioni di cittadinanza, si veda inoltre il Rapporto Idos 2017, op. cit.

milione sono gli africani (20% del totale degli stranieri); poco meno di 1 milione gli asiatici (19,5%); 376.556 sono i migranti provenienti dalle Americhe (con in testa il Perù e poi l'Ecuador).

**Tavola 1.1 - Cittadini Stranieri. Popolazione residente per sesso e cittadinanza al 31 dicembre 2016 - Italia - Prime 21 nazionalità.**

	Maschi	Femmine	Totale
Romania	497.577	670.975	1.168.552
Albania	229.870	218.537	448.407
Marocco	225.278	195.373	420.651
Cina Rep. Popolare	142.227	139.745	281.972
Ucraina	50.726	183.628	234.354
Filippine	71.888	94.571	166.459
India	89.778	61.652	151.430
Moldova	45.512	90.149	135.661
Bangladesh	88.263	34.165	122.428
Egitto	76.754	36.011	112.765
Pakistan	74.186	34.018	108.204
Sri Lanka	56.356	48.552	104.908
Senegal	74.334	26.873	101.207
Perù	41.216	57.894	99.110
Polonia	25.699	71.363	97.062
Tunisia	58.764	35.300	94.064
Nigeria	50.120	38.413	88.533
Ecuador	35.462	47.658	83.120
Macedonia	35.589	32.380	67.969
Bulgaria	21.670	36.950	58.620
Ghana	30497	17641	48.138

Fonte: elaborazione Cespi su dati Istat

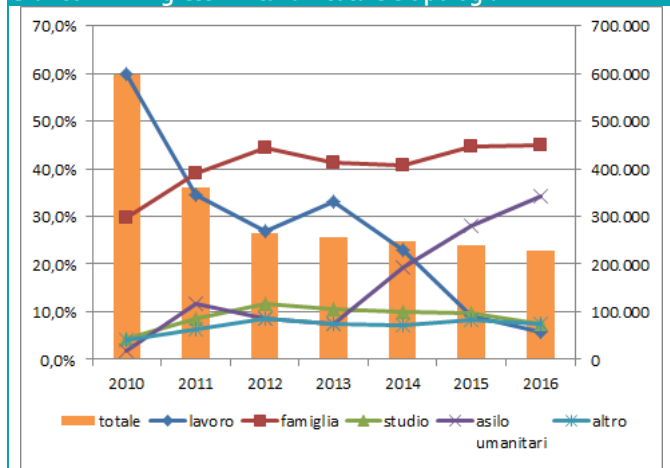
Tra la popolazione migrante residente il 52,3% è di sesso femminile contro il 47,7% di uomini (dati Istat); la distribuzione geografica degli stranieri è invece sbilanciata verso il nord Italia: il nord-ovest assorbe il 34,1% degli stranieri residenti, il Nord-est il 24,5%, il Centro il 25,4%, il Sud l'11,3%, infine le Isole il 4,6%. La regione con il numero più alto di stranieri è la Lombardia, che tuttavia a livello percentuale è sotto l'Emilia Romagna (rispettivamente 11,5 e 12%), seguita da Umbria 11%, Lazio 10,8; Toscana 10,5.

La Tavola 1.1 mostra il dettaglio delle prime 21 nazionalità straniere nel nostro paese.

Se il nostro Paese è quello che ha fatto registrare, tra i paesi europei, la crescita relativa più marcata negli ultimi 20 anni della popolazione immigrata, quintuplicata dal 1998 ad oggi, tale crescita impetuosa ha ora lasciato il posto ad una sostanziale stabilità (Grafico 1.2): 10-12 mila unità in più all'anno nel triennio precedente al 2016, quando si registra per la prima volta un calo dei permessi di soggiorno.

Il nostro paese è infatti ora inserito in uno scenario molto differente da quello vissuto fino ad un recente passato, quando era metà di consistenti flussi di migrazioni per lavoro, e presenta una doppia dinamica che comprende due fenomeni apparentemente molto diversi e distanti.

**Grafico 1.2 – Ingressi in Italia – totale e tipologia**



Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT

Da una parte l'Italia è stata fortemente investita dalla recente "crisi dei rifugiati", che ha visto arrivare sulle nostre coste 170 mila migranti nel 2014, 153 mila nel 2015, 181 mila nel 2016, 119 mila nel 2017<sup>15</sup>, provenienti in prevalenza da paesi come Nigeria, Pakistan e Gambia, che insieme coprono il 44,8% dei flussi in ingresso per motivi di asilo. Continua infatti a ritmi sostenuti la crescita dei permessi per asilo e protezione umanitaria (77.927 nel 2016) che rappresentano più del 34% del totale dei flussi 2016 (+6 punti percentuali rispetto al 2015, quando rappresentavano il 28,2% dei nuovi ingressi, il 19,3% nel 2014 ed il 7,5% nel 2013) e tallonano da vicino il primo motivo di ingresso, che è tuttora quello del ricongiungimento familiare con il 45,1 dei nuovi ingressi, in calo del 4,4% rispetto al 2015<sup>16</sup>. A questa situazione corri-

sponde la forte riduzione degli ingressi per lavoro, che nel 2016 toccano un nuovo minimo storico con il 5,7% (12.873) del totale dei nuovi permessi (erano il 9% del totale nel 2015).

Dall'altra, gli ultimi anni sono stati invece caratterizzati da fenomeni tipici della cosiddetta "immigrazione matura": la rilevanza dei ricongiungimenti familiari, che a partire dal 2011 fino al 2015 rappresentano il motivo di ingresso più diffuso; l'aumento del numero dei permessi di soggiorno a tempo indeterminato (i titolari di

<sup>15</sup> Per avere cognizione puntuale ed aggiornata sugli arrivi in Italia si veda:

<http://www.libertacivilimmigrazione.dlci.interno.gov.it/it/documentazione/statistica/cruscotto-statistico-giornaliero>

<sup>16</sup> Istat 2017, op. cit.



carte di soggiorno costituiscono ormai il 59,5% dei quasi 4 milioni di cittadini non comunitari regolarmente presenti, secondo i dati del Ministero dell'Interno); le nuove acquisizioni di cittadinanza, passate in pochi anni da meno di 50 mila nel 2011 a quasi 159 mila nel 2015 e ai 184 mila del 2016 (dati Istat); infine un numero rilevante di bambini nati nel nostro Paese da genitori stranieri, più di 70mila all'anno, che per la legge sulla cittadinanza ancora in vigore risultano stranieri fino alla maggiore età<sup>17</sup>.

Un ulteriore e significativo segnale della stabilizzazione della popolazione immigrata risalta dal sempre maggiore contributo degli immigrati alla società e all'economia italiana. Secondo i dati forniti dall'INPS, il Pil prodotto dagli stranieri nel nostro Paese infatti è pari a 130 miliardi di euro, pari all'8,9% del totale nazionale, con 11 miliardi di contributi previdenziali ogni anno e 7,2 miliardi di Irpef, pari al 7,5% del totale dell'Irpef<sup>18</sup>.

## 1.2 L'inclusione finanziaria dei cittadini immigrati in Italia

### 1.2.1 Un quadro storico

Il processo di inclusione finanziaria dei cittadini immigrati nel nostro paese è un fenomeno relativamente recente, come lo è nella stessa misura è l'esperienza di una migrazione con flussi consistenti verso il nostro paese.

Il dato di novità è però la portata delle profonde modifiche intervenute in questi all'interno di tale processo: mentre inizialmente il primo fattore di inclusione finanziaria dei migranti è stato il lavoro<sup>19</sup> (il conto corrente ha rappresentato una condizione necessaria per l'accesso al mercato del lavoro), negli ultimi anni è molto cresciuto il livello di consapevolezza dei cittadini immigrati, al punto da renderli sempre più soggetti attivi, protagonisti e non semplici spettatori, dinanzi alla molteplicità di offerte e di proposte di servizi e prodotti provenienti dal mondo bancario. Per questo ultimo, la crescita di consapevolezza e di soggettività dei cittadini stranieri rispetto alla molteplicità di opportunità che i prodotti e i servizi finanziari e di risparmio offrono è diventata a sua volta una sfida e un'occasione di crescita competitiva su mercati che al centro hanno proprio un target di clientela assolutamente nuovo.

Nella breve storia dell'inclusione finanziaria dei migranti in Italia è possibile tracciare alcune tappe che hanno segnato dei passaggi importanti.

Prima fase che potremmo definire come "fase passiva". Il sistema economico e sociale del nostro paese, incluso quello finanziario, ha guardato al fenomeno migratorio come un fenomeno transitorio e ha in parte subito gli elevati tassi di crescita dei primi anni del nuovo millennio. Contestualmente i media hanno trasmesso un'immagine dei migranti come persone poco degne di fiducia, marginali se non addirittura pericolose. Ne è conseguita la percezione di un bacino di utenza che non appariva quantitativamente e qualitativamente significativo per poter essere considerato un target redditizio su cui costruire una strategia di offerta specifica e articolata. Appariva generalmente sottostimata la capacità dei migranti di inserimento e integrazione nel tessuto economico e sociale del nostro paese e conseguentemente la loro capacità di risparmio, di investimento e di programmazione economica. Tutto ciò ha portato, sotto il profilo dell'inclusione finanziaria un'attenzione generalmente inadeguata verso questo segmento, senza un investimento di risorse per sviluppare un terreno di ricerca e di incontro fra domanda e offerta. Nel frattempo però l'inserimento in costante aumento dei migranti nel mondo del lavoro, è divenuto di fatto il principale strumento di loro bancarizzazione, portando così in banca i migranti.

È subito seguita una seconda fase che possiamo classificare come "fase proattiva" in cui l'industria bancaria dimostra un interesse crescente verso questo settore, dimostrando una pluralità di iniziative per attrarre e servire i modo sempre più adeguato la clientela migrante. In alcuni casi, soprattutto nella fase iniziale, queste iniziative sono state animate principalmente da istanze etico-solidaristiche, finalizzate a creare nuove opportunità di inserimento e partecipazione alla vita sociale e economica. In altri casi, e successivamente in modo ge-

<sup>17</sup> Idos 2016, op. cit.

<sup>18</sup> Garofoli R. (2016), "L'impatto fiscale dell'immigrazione in Italia", in Rapporto annuale sull'economia dell'immigrazione, Fondazione Leone Moressa, Bologna, Il Mulino; Acciari P. (2017), "L'impatto economico e fiscale in Italia", in Rapporto annuale sull'economia dell'immigrazione, Fondazione Leone Moressa, Bologna, Il Mulino.

<sup>19</sup> J. Rhi-Sausi, M. Zupi, Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati, Bancaria Editrice, 2009.

neralizzato, le motivazioni sono state prettamente commerciali e finalizzate a costruire nuove relazioni sulla base di una chiara percezione di redditività per la banca. Questo ha portato ad mutamento nella valutazione sia del valore di questo segmento di clientela e sia della redditività dei possibili servizi e prodotti loro offerti, facendo emergere una chiara percezione delle collegate prospettive di crescita. È in questa fase che i clienti stranieri, in quanto fascia di popolazione in via di stabilizzazione, diventano così un nuovo target di mercato sempre più riconosciuto come tale dagli operatori. Si moltiplicano le iniziative di *migrant banking* e *welcome banking* diffuse in tutto il settore bancario, con modelli molto diversificati, che si ispirano a due approcci differenti:

- L'approccio universalistico secondo cui la clientela straniera rientra pienamente all'area retail, equiparabile in tutto a quella ordinaria. Il cliente migrante è assimilato a quello italiano e propone un modello di inclusione bancaria fondato sul *social banking*, cioè rivolto all'inclusione di una clientela debole o marginale, con prodotti semplici e a basso costo e la possibilità di ampliare progressivamente la gamma dell'offerta per i soggetti più meritevoli di fiducia.
- L'approccio specialistico: il migrante ha caratteristiche specifiche che sembrano indicare una tipologia di bisogni diversi e nuovi che richiedono prodotti e strumenti innovativi, tipici e dedicati. L'approccio si caratterizza per una propensione crescente a calibrare l'offerta attentamente sulle esigenze reali e diversificate del cliente immigrato, che per una parte è italiano e per l'altra straniero, al fine di esplorare strumenti e prodotti che possano intercettare in modo più adeguato gli interessi eterogenei dei soggetti banca rizzabili stranieri.

In questi anni, in realtà, nei modelli e nelle strategie adottate dagli intermediari finanziari italiani, è possibile rintracciare entrambi gli approcci appena descritti, nel tentativo di trovare la giusta mediazione, che potesse meglio rispondere alle caratteristiche delle comunità con cui di volta in volta entravano in contatto.

A questa fase di grande vivacità è seguita una terza fase, che potremmo definire come "fase di consolidamento" durante la quale da un lato il processo di inclusione finanziaria è proseguito e si è sempre più consolidato, costruendo gradualmente relazioni di conoscenza e fiducia reciproca. Contestualmente si è consolidato anche il processo di inclusione economica e sociale di una parte significativa della migrazione che ha comportato una evoluzione anche dei profili e dei comportamenti finanziari che sono andati sempre più assimilandosi a quelli della clientela italiana. Un quadro dinamico, con importanti progressi, frutto di una diffusione di una "cultura all'inclusione finanziaria" che è andata diffondendosi in questi anni e da cui trarranno beneficio tutti i cittadini italiani, pur riconoscendo le maggiori vulnerabilità del segmento immigrati. Una fase, però sulla quale si è sovrapposta la crisi economica e finanziaria che ha investito anche l'Italia e che ha necessariamente "rimescolato le carte", modificando comportamenti e bisogni sia dal lato della domanda che dell'offerta.

È allora possibile affermare oggi che, superata la fase più acuta della lunga crisi economia internazionale, ci troviamo in una quarta fase, i cui contorni non sono ancora ben definiti, ma che si caratterizza per un contesto in rapido mutamento riferito al mondo delle migrazioni in Italia. Una fase nuova, molto più sfidante perché va ben al di là della semplice bancarizzazione di base, ponendosi come obiettivo quello di sostenere e accompagnare i processi economici e sociali che sono in corso. Sul piano dell'inclusione finanziaria questa fase sembra delineare quattro macro-aree in termini di:

- i nuovi arrivi: oltre al fenomeno dei richiedenti asilo che vedono l'Italia una delle principali frontiere dell'Europa, il nostro paese continuerà ad essere un territorio di attrazione delle migrazioni internazionali e quindi ad esprimere un bisogno di bancarizzazione di base. Ad essi vanno sommati coloro che sono ancora esclusi dal sistema finanziario formale (circa un quarto della popolazione immigrata, secondo i dati dell'Osservatorio).
- Una componente che presenta buoni livelli di integrazione economica finanziaria (si vedano i dati relativi a: anzianità migratoria, stabilità lavorativa, possesso di un'abitazione, nuclei familiari e presenza di minori, accumulazione di un patrimonio personale).
- Una fascia intermedia: rappresentata da coloro che stanno attraversando la fase dell'integrazione vera e propria e per i quali l'inclusione finanziaria costituisce un importante acceleratore del processo e strumento di inclusione.
- Le nuove generazioni.



I passaggi da un'area all'altra sono continui (e non sempre a senso unico) e possono richiedere un diverso numero di anni, in funzione di una molteplicità di variabili. Per qualsiasi tipo di attività economico produttiva che voglia intercettare questa popolazione in costante movimento, la capacità di riconoscere i cambiamenti e individuare in modo corretto il target di riferimento, divengono elementi strategici per l'individuazione di corrette strategie e policy e per la loro efficacia. Ciò richiede conoscenza del territorio e un continuo monitoraggio di fenomeni in rapida evoluzione e per questo l'attività di un Osservatorio costituisce certamente una risorsa strategica.

Un'altra caratterizzazione di questa fase riguarda la crescita, rilevata in questi anni, dei principali indicatori di inclusione finanziaria che da un lato rende meno sostenibili per gli operatori iniziative specificatamente rivolte ai migranti ma che, a nostro avviso, proprio per le riflessioni fatte, non va letta come il punto di arrivo di un processo ormai concluso, con una sostanziale assimilazione della clientela mirante all'interno del più generale segmento "mass market". Se da un lato infatti la segmentazione generica fra "clienti immigrati" e "clienti italiani" sembra aver perso di significato, in realtà, proprio l'analisi approfondita dei dati e la loro evoluzione nel tempo, fanno emergere esigenze di segmentazione ulteriore e più accurate. Non va poi dimenticato il nesso fra inclusione finanziaria e inclusione economico-sociale che, in modo particolare per i cittadini immigrati, assume una valenza centrale e ancor più importante.

In questa nova fase il settore bancario sta ridefinendo le proprie strategie, consapevole che i bisogni si stanno modificando, mentre le loro direzioni non sono ancora ben chiare. Si tratta di una fase delicata che, se non opportunamente accompagnata, può provocare l'esclusione dal sistema finanziario di soggetti precedentemente inclusi (come è avvenuto in Spagna dopo la crisi del 2009), o il trascurare fenomeni importanti e strategici come il processo di accumulazione del risparmio che sta caratterizzando settori significativi dei migranti e che, se adeguatamente sostenuto, potrebbe contribuire a ridurre la vulnerabilità presente e soprattutto futura, e dare nuovo slancio alla loro dinamicità economica. Allo stesso tempo chi non è stato ancora incluso rischia di non trovare strumenti adeguati per una prima inclusione finanziaria, al di là del Conto di Base introdotto dalla Direttiva Europea sui Servizi di Pagamento<sup>20</sup> e che in Italia era stato precedentemente creato, sin dal marzo 2012, attraverso un accordo fra Ministero dell'Economia e delle Finanze, la Banca d'Italia, l'Associazione Bancaria Italiana, Poste Italiane S.p.A. e l'Associazione Italiana degli Istituti di pagamento e di moneta elettronica. Una fase in cui la capacità degli operatori finanziari di cogliere i diversi aspetti e bisogni, attraverso una segmentazione più accurata e la capacità delle istituzioni di sostenere i diversi ambiti coinvolti giocheranno un ruolo determinante.

Si tratta forse di un'opportunità importante per fare un ulteriore passo avanti muovendosi da un modello di *migrant e welcome banking* verso modelli di inclusione finanziaria intesa in senso più ampio e universalistico, attenti alle esigenze e alle specificità dei migranti.

## 1.2.2 I principali indicatori di inclusione finanziaria

### Quadro sintetico

Si intende qui fornire una visione d'insieme dell'inclusione finanziaria dei cittadini immigrati residenti in Italia al 30 dicembre 2016, basato sui dati che gli operatori finanziari forniscono all'Osservatorio su base annuale (Tavola 1.2).

I dati fanno riferimento a 21 nazionalità considerate dall'indagine, che complessivamente rappresentano l'88% degli immigrati<sup>21</sup> residenti in Italia, al 1 gennaio 2017. Il campione di operatori finanziari oggetto dell'analisi ha coinvolto BancoPosta e un gruppo di banche che rappresentano l'81% del totale impiegati e il 58% del numero totale di sportelli di appartenenti al mondo bancario, includendo i principali gruppi bancari e un sottocampione di oltre 126 Banche di Credito Cooperativo (grazie alla collaborazione di Federcasse), assicurando una distribuzione territoriale omogenea sia in termini di sportelli che di dimensioni degli operatori.

---

<sup>20</sup> Direttiva Europea On the comparability of fees related to payment accounts, payment accounts switching and access to payment accounts with basic features (Aprile 2014)

<sup>21</sup> Con il termine immigrati (o migranti) definiamo gli stranieri residenti in Italia provenienti dai paesi non OCSE a cui sono aggiunti i cittadini provenienti dalla Polonia. Maggiori dettagli sono disponibili nella Nota metodologica.

I dati, elaborati sulla base di un'inferenza statistica basata sul numero di sportelli, forniscono un dato aggregato rappresentativo del panorama nazionale. La pluriennalità delle attività dell'Osservatorio e l'uniformità nel tempo della metodologia sviluppata consentono una lettura dei dati nel tempo consentendo di fornire una lettura dei dati sia in chiave storica e sia in chiave evolutiva, restituendo una sintesi del fenomeno dell'inclusione finanziaria dei migranti.

**Tavola 1.2 - Dati di sintesi Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti anni 2010 - 2016**

Rappresentatività del campione di banche <sup>22</sup>							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Impieghi</b>	n.d.	74%	73%	77%	70%	79%	81%
<b>Sportelli</b>	n.d.	62%	62%	71%	56%	58%	58%
Rappresentatività del campione immigrati							
<i>21 nazionalità considerate, pari all'88% del totale immigrati (non OCSE) residenti in Italia al 1 gennaio 2017</i>							
Sintesi dei dati	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Numero c/c intestati a clienti immigrati</b>	1.782.426	1.921.899	2.366.363	2.433.068	2.396.258	2.516.030	2.713.982
<b>Segmento consumer</b>	1.709.370	1.837.945	2.264.511	2.328.272	2.286.568	2.393.535	2.566.008
<b>Segmento small business</b>	74.237	83.954	101.852	104.797	109.065	122.494	147.975
<b>Indice di bancarizzazione</b>	61,2%	72,4%	83,0%	75,0%	72,9%	73,1%	74,8%
<b>Numero carte con IBAN (banche + BancoPosta)</b>	n.d.	308.909	398.393	503.014	521.994	745.804	1.029.311

## La bancarizzazione

I dati raccolti mostrano un processo bancarizzazione in costante evoluzione, che l'Osservatorio schematizza attraverso quattro indicatori distinti sviluppati al fine di rappresentare il fenomeno in modo sintetico:

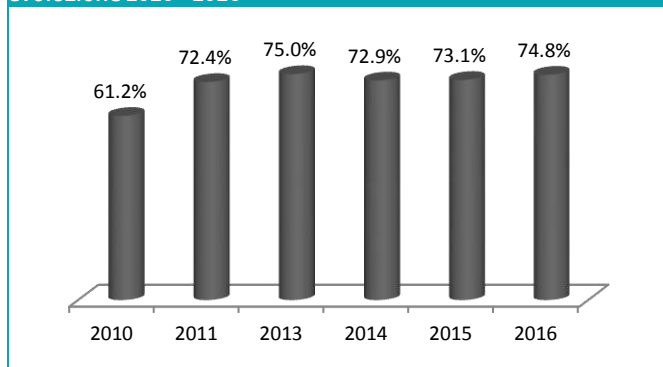
- l'indice di bancarizzazione;
- l'indice di stabilità del rapporto ;
- la titolarità delle carte con IBAN;
- il saldo netto fra conti correnti aperti e conti correnti chiusi;

Indice di bancarizzazione: è l'indicatore sintetico preso come riferimento per misurare il grado di inclusione finanziaria. Esprime la percentuale di adulti residenti, appartenenti alle 21 nazionalità selezionate, titolari di un conto corrente *consumer*<sup>23</sup> presso le banche e BancoPosta.

La sua significatività è legata alla capacità di definire un livello di bancarizzazione in senso stretto, misurando la titolarità di un conto corrente. Il conto corrente è infatti assunto come principale strumento di inclusione finanziaria, anche nelle statistiche internazionali, in quanto rappresenta il punto di accesso per un utilizzo pieno degli strumenti bancari nel loro complesso e quindi propedeutico ad un'inclusione finanziaria completa.

Il *Grafico 1.3* evidenzia gli importanti progressi che negli ultimi anni sono stati compiuti in tema di bancarizzazione dei cittadini immigrati nel nostro paese, con una crescita dell'indice di bancarizzazione di ben 13 punti

**Grafico 1.3 – Indice di bancarizzazione popolazione immigrata – evoluzione 2010 - 2016**



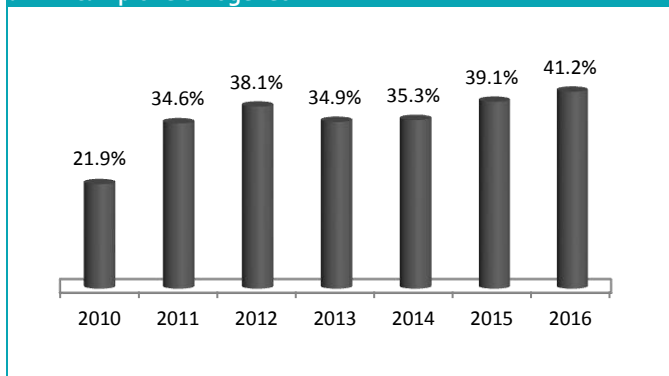
<sup>22</sup> Al campione di banche va sommato BancoPosta che contribuisce all'indagine fornendo i propri dati.

<sup>23</sup> 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.

percentuali. Allo stesso tempo rimane un gap da colmare, con un quarto della popolazione immigrata che non ha ancora accesso a questo strumento.

Da un punto di vista metodologico va sottolineato che il dato non consente di escludere la multi-titolarità di un conto presso istituti diversi (gruppi bancari diversi o fra una banca e BancoPosta) che potrebbe comportare una duplicazione nei dati dei titolari di conti correnti a livello aggregato. Una stima basata sull'indagine su un campione rappresentativo di immigrati realizzata dall'Osservatorio nel 2017<sup>24</sup>, individua una percentuale del 5,8% di cittadini immigrati titolari di più conti correnti in banche diverse. Anche alla luce di una correzione al ribasso di questo tipo, l'indice di bancarizzazione tende comunque a collocarsi su livelli elevati e all'interno di un processo di ampliamento.

**Grafico 1.4– Percentuale c/c intestati a immigrati con più di 5 anni – campione omogeneo 2010-2016**

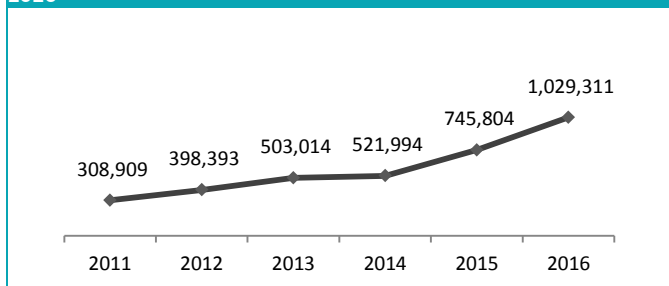


Indice di stabilità del rapporto: misura la stabilità del rapporto fra banca e cliente immigrato attraverso la sua durata nel tempo, assumendo il periodo di 5 anni come benchmark di riferimento. L'indicatore, nello specifico, mostra la percentuale di conti correnti con più di 5 anni di anzianità e fa riferimento ad un sottocampione omogeneo di banche (stabile dal 2010) che rappresentano il 74% del totale impieghi del sistema bancario e da BancoPosta) e al segmento *consumer*. La durata del rapporto, da cui si ricava il tasso di anzianità è significativo 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 e in modo particolare con il cittadini immigrato
- si traduce in maggiore informazione finanziaria sul cliente (storia finanziaria e creditizia) e quindi in maggiori possibilità di accesso, da parte di quest'ultimo, a prodotti e servizi più evoluti.

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 immigrati che ha un impatto sul denominatore (numero di conti correnti complessivi). Il rapporto fra i migranti 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.

**Grafico 1.5 – Numero immigrati intestatari carte con IBAN 2011-2016**



Numero di titolari di carte con IBAN che non sono contestualmente titolari di un conto corrente presso lo stesso istituto. La carta con IBAN rappresenta un'innovazione significativa in tema di inclusione finanziaria, in quanto consente un'operatività ampia e in continua evoluzione, anche se non completa come il conto corrente ordinario. Per le sue caratteristiche si presta ad essere uno strumento di primo accesso ai prodotti e ai servizi finanziari e quindi di inclusione finanziaria. Il *Grafico 1.5* mostra il dato complessivo a livello nazionale<sup>25</sup> evidenziando una particolare rapidità nella diffusione di questo strumento all'interno della popolazione immigrata. I numeri assoluti parlano abbastanza chiaramente: fra il 2015 e il 2016 il numero di carte con IBAN intestate a cittadini immigrati (non titolari di un c/c presso lo stesso istituto) è aumentato del 38%, con un tasso di crescita medio annuo del 27% nel periodo 2011-2016.

Considerando la sola popolazione adulta, riferita alle 21 nazionalità monitorate, la carta con IBAN ha raggiunto un'incidenza sulla popolazione immigrata del 30%.

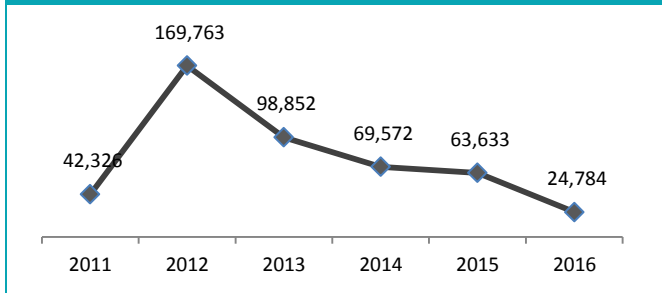
<sup>24</sup> E contenuta in questo Rapporto nel Capitolo 6.

<sup>25</sup> 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.

Proprio per la non piena sostituibilità con il conto corrente e per il fenomeno ampiamente diffuso della sovrapposizione fra carte con IBAN e conti correnti presso istituti diversi, non è possibile sommare all'indice di bancarizzazione l'incidenza di questo strumento sulla popolazione adulta. Le possibili sovrapposizioni sono duplici: da un parte l'individuo potrebbe possedere una carta acquistata presso un istituto diverso da quello in cui ha il conto corrente (dato che la rilevazione su base campionaria realizzata nel 2017 attribuisce in una percentuale del 7% del campione) e dall'altra potrebbero essere state sottoscritte più carte presso istituti diversi.

Il **saldo netto fra conti correnti aperti e conti correnti chiusi** relativo ad un campione omogeneo di banche (74% del totale impieghi del settore bancario e il 51% degli sportelli) e BancoPosta, evidenzia un valore positivo di 24.784 conti correnti. Questo dato conferma un processo che prosegue, pur all'interno di un percorso di ridimensionamento, in parte associato all'andamento dei nuovi ingressi in Italia. Bisogna infatti considerare la riduzione dei numeri assoluti e prevalenza di flussi legati ai ricongiungimenti familiari che hanno un impatto più a lungo termine sul versante dell'inclusione finanziaria.

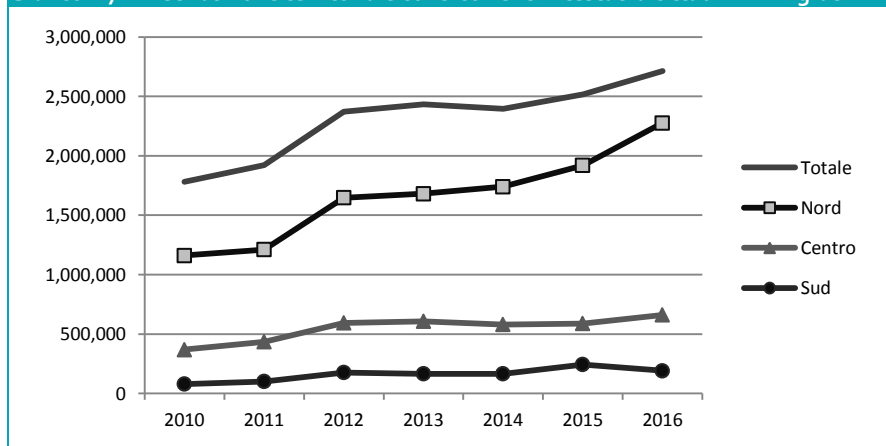
**Grafico 1.6 – Saldo netto conti correnti aperti-conti chiusi 2011-2016**



## La componente territoriale

Come l'analisi ha evidenziato econometria condotta nel 2013<sup>26</sup>, la componente territoriale è la variabile che mostra la maggiore correlazione con l'inclusione finanziaria e in modo particolare con il profilo finanziario del cittadino immigrato. L'analisi del processo di inclusione su base territoriale fornisce quindi utili elementi all'analisi del fenomeno, al fine di individuare possibili linee di policy a sostegno del processo.

**Grafico 1.7 – Distribuzione territoriale conti correnti intestati a cittadini immigrati**



Il *Grafico 1.7* mostra la distribuzione territoriale dei conti correnti intestati a cittadini immigrati complessivi (segmento *consumer* e segmento *small business*). Il dato evidenzia un processo di bancarizzazione trainato dalle regioni del Nord Italia, che fanno segnare la crescita maggiore (+19% fra il 2015 e il 2016). Mentre nel Centro Italia il processo di inclusione finanziaria evolve positivamente, con una crescita del 12% (fra il 2015 e il 2016) del numero dei conti correnti intestati a cittadini immigrati, le regioni del Sud Italia sembrano indicare un'inversione di tendenza, con un calo nel numero di intestatari di conti correnti del 21%.

Dato che va in controtendenza rispetto ad un trend di crescita che sembrava caratterizzare gli ultimi anni, con l'unica eccezione del 2013 quando questa tipologia di conti correnti registrava un calo del 7%.

Sono molteplici i fattori che concorrono a determinare il fenomeno: la diversa distribuzione della popolazione immigrata sul territorio italiano; la diversa natura della migrazione stessa e dell'inserimento nel mercato del lavoro (con una prevalenza del lavoro stagionale e sommerso nel Sud Italia); ed anche delle diverse condizioni socio-economiche dei diversi territori.

<sup>26</sup> Si veda a questo proposito "Un modello di stima delle determinanti del grado di bancarizzazione dei migranti in Italia" contenuto nel secondo Rapporto dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione finanziaria dei Migranti, 2013.

Data la rilevanza del contesto territoriale e l'avvio dell'esperienza dei Laboratori Territoriali<sup>27</sup>, l'Osservatorio ha avviato, da diversi anni, una rilevazione specifica sui due contesti metropolitani più significativi sia per incidenza della popolazione immigrata (rispettivamente il 13% per Roma e il 14% per Milano) e sia per la vivacità imprenditoriale che li caratterizza (l'incidenza dell'imprenditoria immigrata è del 14% a Milano e del 13% a Roma) e sia per la loro rilevanza socio-economica in generale.

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, pesano per il 21% sul totale clienti immigrati titolari di un conto corrente del campione (segmento consumer). Dato che evidenzia la rilevanza delle due grandi città rispetto al fenomeno dell'inclusione economica e finanziaria.

Entrando nel dettaglio, i dati mostrano una crescita nel numero di conti correnti intestati a cittadini immigrati provenienti dalle 21 nazionalità considerate in entrambe le aree metropolitane fra il 2015 e il 2016. A Milano si registra la crescita maggiore (+7,4%), distribuita su tutte le collettività e trainata in modo particolare da alcune comunità che fanno registrare tassi di crescita dei titolari di c/c presso le banche e BancoPosta superiori al 14%: Cina, India, Sri Lanka e Moldavia.

Anche Roma rileva un tasso di crescita significativo (+2,4%), anche se inferiore, ma a differenza di Milano, non interessa tutte le comunità dei migranti qui considerate. Se Pakistan e Senegal rilevano tassi di crescita superiori al 10% e Sri Lanka e India un tasso del 7%, alcune collettività fanno registrare una contrazione nel numero di conti correnti intestati a loro cittadini, in particolare Serbia & Montenegro (-7%); mentre per Tunisia, Polonia e Nigeria la contrazione è compresa entro i 2 punti percentuali.

---

<sup>27</sup> Si veda a tal proposito il Capitolo 11.



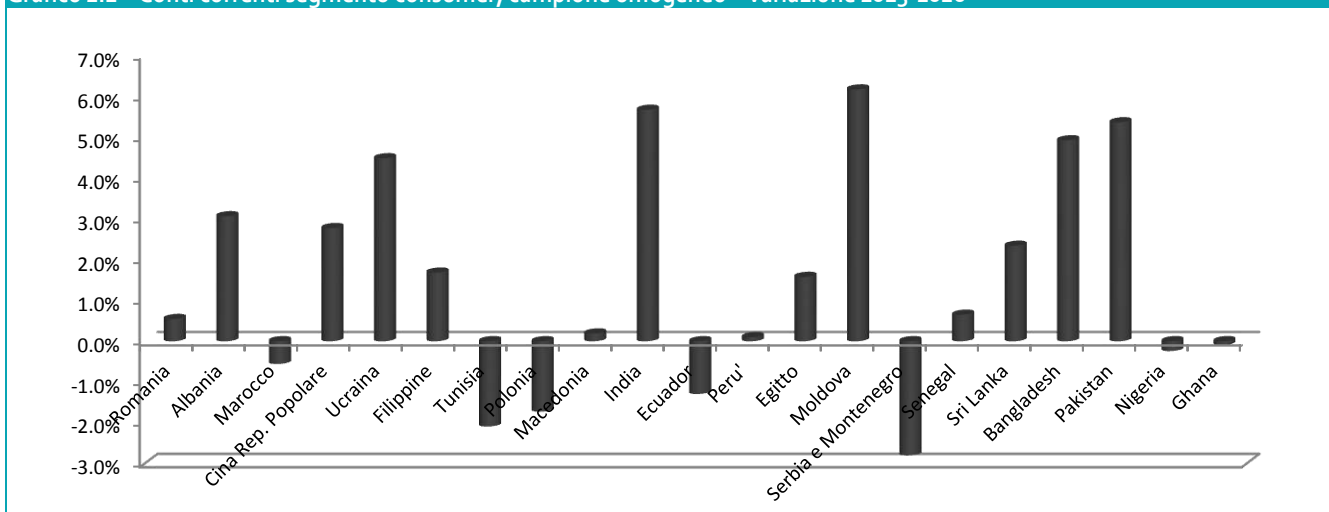
## 2. L'inclusione finanziaria dalla prospettiva degli operatori bancari e di BancoPosta: famiglie consumatrici

**D**opo una panoramica sul fenomeno a livello aggregato, l'analisi si concentrerà sul segmento di clientela migrante costituito dalle famiglie consumatrici, che rappresentano il 94,5% del numero complessivo di conti correnti intestati a cittadini immigrati<sup>28</sup>

Da un punto di vista metodologico va evidenziato che le analisi contenute in questo capitolo fanno riferimento al solo sottocampione omogeneo negli anni, composto da Gruppi Bancari che rappresentano il 74% degli impieghi e il 51% del numero di sportelli di sistema e da BancoPosta.

### 2.1 La bancarizzazione

Grafico 2.1 – Conti correnti segmento consumer, campione omogeneo – variazione 2015-2016



A fronte di un incremento di 7 punti percentuali nel numero di conti correnti "consumer" intestati a cittadini immigrati all'interno del sottocampione, il confronto fra il 2015 e il 2016 mostra alcune differenziazioni impor-

<sup>28</sup> L'analisi del segmento *small business* è invece contenuto nel Capitolo 10.1.

tanti fra le collettività (*Grafico 2.1*). Spiccano in modo particolare le nazionalità asiatiche, India, Pakistan e Bangladesh (con tassi di crescita pari o superiori al 5%), insieme a due collettività europee: Moldova e Ucraina. Prosegue il processo di inclusione finanziaria della comunità cinese, che aveva caratterizzato il 2016, anche se con ritmi inferiori (+3% rispetto al +8% rilevato fra il 2014 e il 2015). I dati mostrano anche una maggiore disomogeneità nei tassi di crescita rispetto agli anni precedenti, con alcuni segni negativi, comunque inferiori al 3%, per 5 collettività: Serbia & Montenegro, Tunisia, Polonia, Ecuador e Marocco.

La *Tavola 2.1* riassume i principali indicatori da cui è possibile evidenziare alcune caratterizzazioni che contraddistinguono l'evoluzione del fenomeno. Emerge un quadro in continuo progresso, che va interpretato nel suo insieme e all'interno del più complesso fenomeno migratorio nel nostro paese e nel contestuale evolversi del percorso di integrazione delle varie comunità.

**Tavola 2.1 – Segmento consumer clientela immigrata – dati di sintesi – campione omogeneo di banche + BancoPosta**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Numero c/c consumer</b>	1.208.493	1.405.527	1.512.644	1.583.818	1.649.763	1.675.966
<b>% c/c con più di 5 anni</b>	34,6%	38,1%	34,9%	35,3%	39,1%	41,2%
<b>% c/c cointestati</b>	25,6%	26,15%	18,3%	18,3%	17,7%	17,6%
<b>Saldo netto (c/c aperti -c/c chiusi)</b>		169.763	107.117	71.174	65.945	26.203

I dati evidenziano un incremento costante nel numero dei conti correnti intestati a cittadini delle 21 nazionalità indagate che crescono, nel periodo 2011-2016, ad un tasso medio

annuo del 4,5%. Un processo di bancarizzazione che procede in modo costante, anche se l'andamento del saldo netto, ossia la differenza fra conti aperti e conti chiusi nell'anno, pur rimanendo su valori significativamente positivi (oltre 26.000 nuovi conti netti fra il 2015 e il 2016), fa segnare un lento, graduale rallentamento. Un dato che va letto sia rispetto al più generale andamento dei flussi migratori di questi ultimi anni, caratterizzati da una generale contrazione nelle richieste di ingresso nel nostro paese e dalla prevalenza dei ricongiungimenti familiari, e sia rispetto al processo di bancarizzazione avvenuto negli anni passati.

Altri due indicatori integrano questo quadro evolutivo: la percentuale di conti correnti cointestati a due cittadini immigrati<sup>29</sup> e la percentuale dei conti con un'anzianità superiore ai 5 anni. La cointestazione, pratica molto diffusa fra i correntisti italiani (pari al 21%<sup>30</sup> secondo i dati forniti dall'Eurobarometer), tende a ridursi, nel tempo, per la clientela immigrata, passando dal 26% nel 2012 a meno del 18% del 2016. Tale riduzione potrebbe essere dovuta ad un minor ricorso a questa pratica da parte dei nuovi correntisti, oppure all'apertura di un conto corrente da parte dei precedenti cointestatori (es. il coniuge). In tal caso si tratterebbe di un segnale importante in termini di inclusione finanziaria, perché si tradurrebbe, in parte, in una bancarizzazione di soggetti finanziariamente più marginali come le donne.

Infine il tasso di anzianità dei conti correnti intestati a cittadini immigrati, misurato dalla percentuale di conti con più di 5 anni, segnala un ulteriore incremento, evidenziando una quota significativa di clientela (oltre il 40%) che appare fidelizzata sotto il profilo della durata del rapporto. Come evidenziato anche nel capitolo precedente, questo indicatore sembra evidenziare una preferenza per la componente fiduciaria nella relazione banca-migrante che si esplicita all'interno di una stabilità nel rapporto.

## 2.2 Grado di utilizzo dei prodotti finanziari

La costruzione di un indicatore che misuri il grado di utilizzo dei diversi prodotti e servizi finanziari 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 utilizzo. L'evoluzione del cliente, sia in termini di profilo finanziario e sia in termini di redditività e possibilità di segmentazione della clientela per l'operatore finanziario, passa attraverso l'utilizzo di prodotti sempre più evoluti nelle diverse componenti del risparmio, della protezione dal rischio, del credito e dei servizi di pagamento.

<sup>29</sup> La metodologia di rilevazione ha permesso di evitare possibili sovrapposizioni fra individui che risultassero contemporaneamente cointestatori di un conto e intestatori di un secondo conto presso lo stesso istituto.

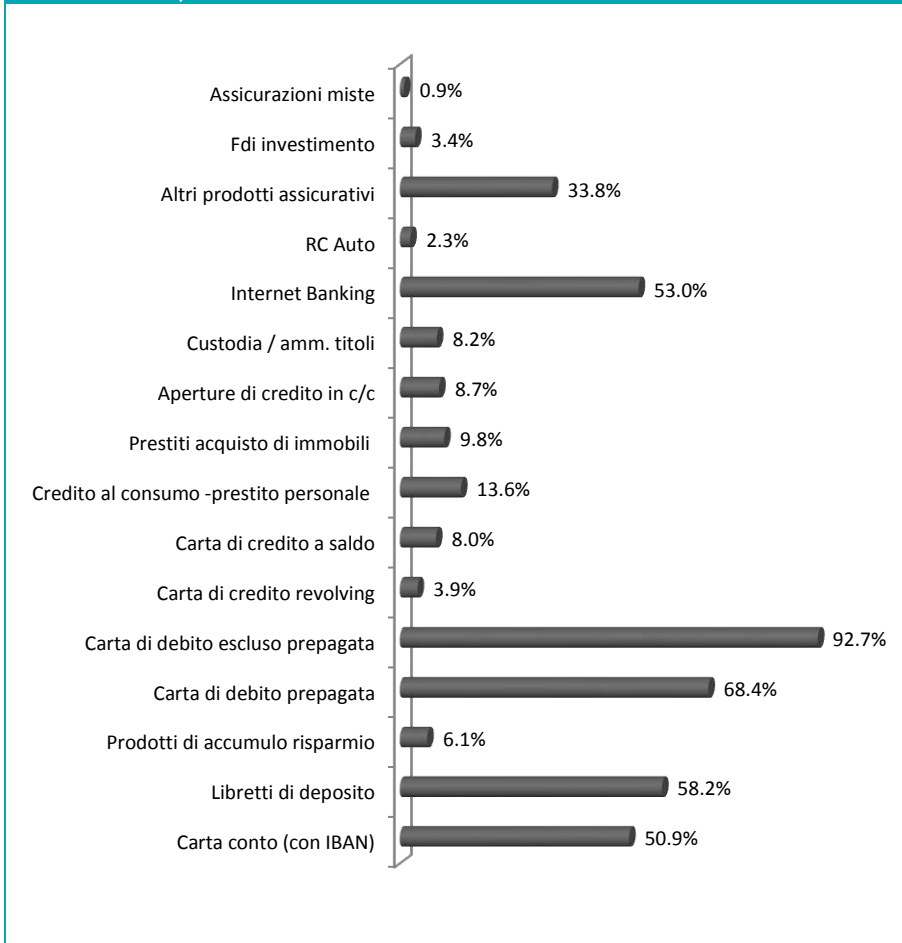
<sup>30</sup> Special Eurobarometer 373, retail Financial Services Report, aprile 2012.



L'Osservatorio, con la collaborazione degli operatori finanziari ha costruito un indicatore basato sulla titolarità dei diversi prodotti e servizi finanziari. Non si tratta ancora di un indicatore di utilizzo vero e proprio, che dovrebbe tener conto di variabili di flusso, come i valori medi di giacenza o di sottoscrizione, la frequenza di utilizzo, ecc. ma rappresenta una *proxy* dell'evoluzione verso percorsi e profili di inclusione finanziaria maggiormente evoluti.

Un primo livello di analisi di questa variabile riguarda la misura dell'incidenza dei diversi prodotti e servizi finanziari rispetto al numero di correntisti al 31 dicembre 2016 (Grafico 2.2), quanti correntisti cioè utilizzano quel determinato prodotto o servizio. La prima considerazione che emerge immediatamente dall'analisi dei dati, riguarda il peso dei diversi servizi di pagamento, che raggiungono la quasi totalità dei correntisti (93%) per quanto riguarda le carte di debito, escluse le prepagate, e il 70% per le carte prepagate. I libretti di risparmio (bancari e postali), oltre ad essere in assoluto il terzo prodotto più diffuso, si confermano il principale strumento di risparmio dei cittadini immigrati, con un'incidenza di poco inferiore al 60%, testimoniando una preferenza per un prodotto sicuro, semplice e flessibile, come è appunto il libretto di deposito.

Grafico 2.2 - Incidenza possesso prodotti bancari su c/c retail – anno 2016 (banche+BancoPosta)

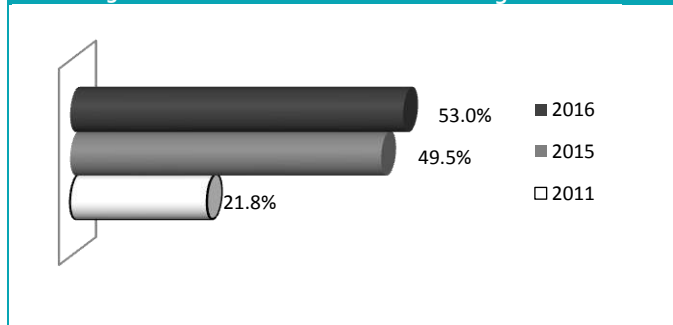


Sotto il profilo dei servizi e prodotti legati al rischio e alla sua protezione, emergono due dati significativi:

- l'incidenza significativa della componente "altri prodotti assicurativi" diversi dall'RC auto (incluso quindi tutta l'area rischi): un terzo dei migranti ha sottoscritto una polizza di questo tipo (34%)
- l'evoluzione della componente vita, con un'incidenza ancora inferiore al 10%, ma comunque significativa, se confrontata con il dato medio degli Italiani, che è di poco superiore al 15%. Sotto il profilo assicurativo sembra quindi emergere una correlazione positiva fra il processo di stabilizzazione e una maggiore consapevolezza e avversione al rischio e un contestuale maggior bisogno di protezione.

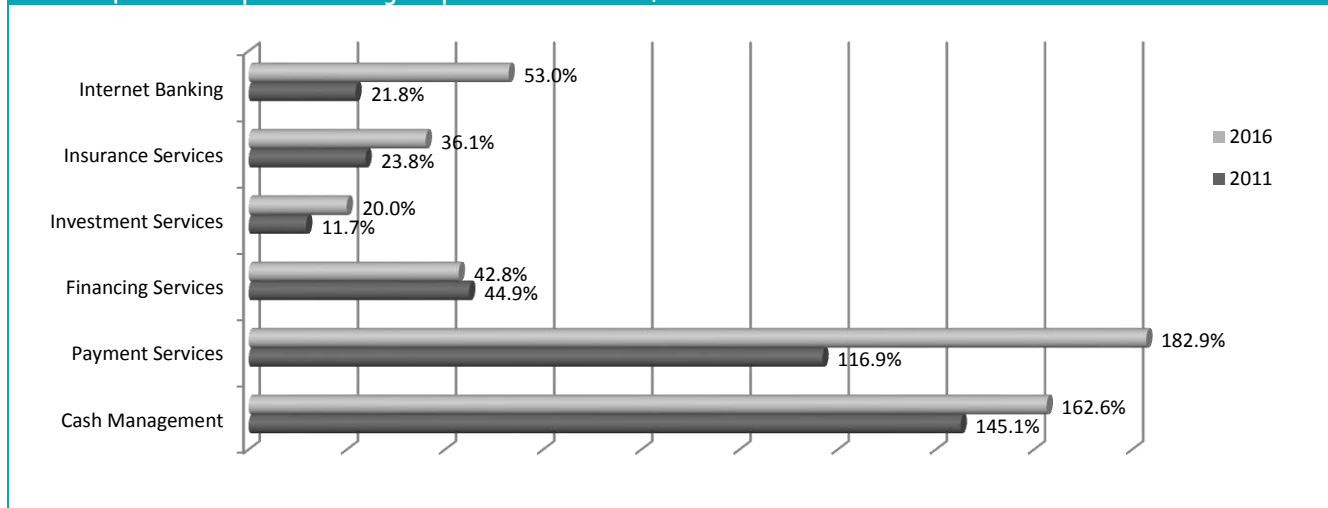
Infine, particolarmente rilevante appare l'incidenza dei servizi di *internet banking* (Grafico 2.3) che raggiungono il 53% dei correntisti (uno su due), a conferma di una preferenza verso formule di accesso ai servizi e ai prodotti finanziari che consentano flessibilità e piena accessibilità. Un dato importante che non deve però essere frainteso rispetto al permanere, per la clientela immigrata, di una centralità degli aspetti relazionali nel rapporto operatore finanziario e clientela che è crescente, proporzionalmente alla complessità del prodotto e man mano che ci si sposta

Grafico 2.3 - Incidenza servizi di internet banking – 2011-2016

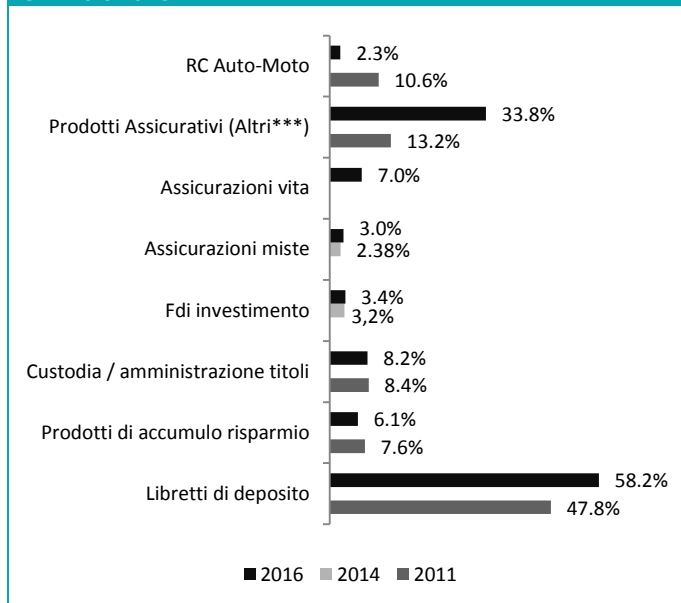


dal settore dei pagamenti verso aree di gestione più complessa come il credito e il risparmio.

**Grafico 2.4 - Incidenza possesso categorie prodotti bancari su c/c retail – confronto 2011-2016**



**Grafico 2.5 – Incidenza prodotti area investimento e assicurazione – Evoluzione 2011 – 2016**



L'omogeneità del campione e della metodologia di indagine consentono il confronto fra i sei anni oggetto di rilevazione, evidenziando l'evoluzione dei profili e dei fenomeni. Per facilitare la lettura, i diversi servizi e prodotti sono stati aggregati in cinque macro-categorie<sup>31</sup> (Grafico 2.4). Nell'arco temporale preso in considerazione cresce l'incidenza per tutte le categorie di prodotti finanziari, ad esclusione dei servizi di finanziamento, che naturalmente risentono della modifica dei comportamenti collegati al credito, associati alla crisi economica prolungata. Un'evoluzione positiva nell'utilizzo delle diverse categorie di servizi che 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.

Il confronto 2011-2016 consente di aggiungere alcune ulteriori riflessioni. A livello aggregato emerge come il processo di inclusione finanziaria dei cittadini immigrati sia trainato dalla componente dei servizi di pagamento, che ha subito l'incremento maggiore:

ciascun correntista è titolare di quasi due strumenti di pagamento, erano poco più di uno nel 2011. Significativa l'incidenza, anche se con ritmi di crescita inferiori, degli strumenti di gestione della liquidità, ulteriore conferma dell'esistenza di una componente significativa di bisogni finanziari di base.

All'interno del più generico segmento di clientela immigrata sembra però emergere una componente che fa ricorso crescente ad un pluralità di prodotti e servizi bancari anche maggiormente evoluti, sia sul versante

<sup>31</sup> Di seguito la composizione delle diverse categorie di prodotti adottata:

- Servizi di liquidità: internet banking, conto di base, libretti di risparmio;
- Servizi di pagamento: carta conto (con IBAN), carta di debito prepagata, carta di debito escluso prepagata;
- Servizi di investimento: custodia e amministrazione titoli, prodotti di accumulo risparmio, 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.

degli investimenti e sia su quello della protezione. La componente assicurativa rileva un incremento nell'incidenza del 50%, mentre quella legata ai prodotti e servizi di investimento di quasi il 70%.

Variazioni significative, che segnalano l'opportunità di ulteriori livelli di approfondimento. Il *Grafico 2.5* 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, sempre riferite all'arco temporale 2011-2016. Per completezza, trattandosi di uno strumento che risponde tipicamente ad esigenze di accumulazione del risparmio sono stati aggiunti i libretti di risparmio, che appartengono invece alla categoria del cash management. Come evidenziato in precedenza, sono infatti questi prodotti che rilevano la crescita maggiore in termini di incidenza. Per quanto riguarda la componente di investimento, il dettaglio dei diversi prodotti che la compongono: assicurazioni vita e miste, quote di fondi di investimento, servizi di custodia e amministrazione titoli e prodotti di accumulo risparmio, integra il dato aggregato. A fronte di un calo nell'utilizzo dei prodotti di accumulo risparmio e una sostanziale stabilità nei prodotti di custodia e amministrazione titoli, si rileva un trend positivo per quanto riguarda le quote di fondi di investimento e delle assicurazioni miste che comprendono strumenti assicurativi che uniscono alla componente tipica del ramo vita, una componente di accumulo risparmio di natura previdenziale.

Il dettaglio dei prodotti tipicamente assicurativi (ramo danni – ramo vita e RC auto-moto) evidenzia la crescita significativa della componente danni, già evidenziata in precedenza e una contrazione del ramo responsabilità civile auto-moto. Essendo stata introdotta la distinzione fra assicurazioni miste e vita solo nel 2017 è possibile effettuare un confronto temporale solo aggregando le due tipologie di prodotti. In questo caso, nel 2011, l'incidenza di questo aggregato era del 3%, a fronte di un 8% nel 2016, quasi triplicandosi. Un'evoluzione dei livelli di incidenza delle diverse tipologie di prodotti di gestione e protezione del risparmio (anche particolarmente evoluti) che conferma una tendenza verso un loro maggiore utilizzo e che appare opportuno approfondire, disaggregando il dato per singole collettività, al fine di 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. Il *Capitolo 5* contiene un dettaglio dell'incidenza dei principali prodotti di investimento e assicurativi riferiti alle principali nazionalità indagate dall'Osservatorio (*Grafico 5.3*).

In sintesi, il quadro complessivo che i dati ci forniscono appare particolarmente interessante; sembrano cioè emergere indizi di un percorso evolutivo in cui, ad una maggiore stabilità di una fetta consistente della migrazione residente nel nostro paese, corrisponda un'evoluzione dei bisogni e dei profili finanziari verso una maggiore maturità e complessità a cui appare importante dare adeguata attenzione in modo particolare sotto il profilo della componente risparmio-investimento.

Contestualmente sembra evidenziarsi una capacità da parte delle istituzioni finanziarie italiane nel rispondere a questi bisogni con processi di *up-selling* e *cross-selling*.

I clienti immigrati, o i "nuovi italiani", sembrano quindi configurare percorsi di inclusione finanziaria diversificati, in continua evoluzione, con una certa fluidità dei contorni<sup>32</sup>, che aprono opportunità (e necessità) di segmentazione ulteriori e più complesse, rispetto alla più generica che distingue fra clienti immigrati 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. Oltre ad una maggiore attenzione alla componente risparmio (nella duplice componente di accumulazione e protezione), un'altra sfida che attende operatori e istituzioni in tema di inclusione finanziaria riguarda quindi un'adeguata segmentazione dei profili.

---

<sup>32</sup> Si veda a proposito l'analisi dei diversi profili di inclusione finanziaria contenuta nel Capitolo 6.8.

## L'idea

Nel corso del 2017 Intesa Sanpaolo, supportata dal partner istituzionale CeSPI, ha lanciato un ampio progetto di studio sul tema dell'inclusione finanziaria dei migranti con la finalità di approfondire lo stato attuale e prospettico di un processo di fondamentale importanza sia per il complessivo percorso di integrazione dei nuovi italiani nella società, sia per assicurare il sostegno ad una crescita sostenibile e diffusa del nostro Paese.

Lo studio si propone di analizzare un fenomeno per capire e dunque contribuire ad un dibattito attuale e fattivo, che coinvolge attori diversi – istituzioni internazionali ed europee, del nostro Paese e dei Paesi di origine, operatori del settore finanziario, imprese, associazioni, comunità di migranti e cittadini, ciascuno secondo propri ruoli, competenze e legittime attese – sempre più interessati a dare il proprio apporto e slancio ad un cammino intrapreso ormai da un decennio ed ora entrato in una fase di cruciale importanza.

## Il contesto

In un'ottica ampia e responsabile abbiamo tutti appreso che il fenomeno delle migrazioni ha mostrato in questi anni un profilo strutturale, con risvolti anche drammatici, per effetto della spinta demografica dei Paesi dell'Africa Sub-Sahariana e delle crisi geopolitiche del Medio-Oriente. Le economie del Vecchio Continente si sono confermate tra le principali destinazioni di flussi crescenti di migranti che – come facilmente intuibile – manterranno la loro consistenza negli anni a venire.

Questa prospettiva crediamo inviti l'Europa ad una riflessione puntuale sia sul tema dell'accoglienza, su un piano più puramente sociale e culturale, sia sulla significatività che le reti di migranti avranno sulla futura competitività del suo sistema economico. Il punto nodale della sfida dei prossimi anni risiede probabilmente nel sapere cogliere che i migranti, con il bagaglio di speranze e conoscenze, sono una vitale risorsa e opportunità per agire proprio sulla capacità di crescita di economie mature, per definizione bisognose di avviare processi di riorganizzazione, trasformazione e efficientamento.

Nel contesto italiano i dati che l'Osservatorio in primis raccoglie e diffonde, e Istat certifica, parlano chiaramente. I migranti regolarmente residenti aumentano anno dopo anno, confermando le proiezioni che indicano la presenza di nuovi italiani - in termini percentuali - intorno ad un quarto della popolazione italiana al 2065. In questo quadro è utile inoltre rilevare, come più volte riportato dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, che i cittadini migranti costituiscono e costituiranno una parte anche più consistente della popolazione attiva, in grado di agire positivamente sulle dinamiche produttive del Paese. Nello stesso contesto si colloca la vitalità e la crescita nel tempo dell'imprenditoria straniera, come ricordato in un più parti della presente pubblicazione.

## Lo studio

Il progetto di Intesa Sanpaolo si è mosso nella convinzione che un'adeguata analisi e conoscenza del fenomeno migratorio rappresenti senz'altro il presupposto fondamentale per uscire dall'ottica della gestione emergenziale ed entrare nel sedimento di una visione consapevole di un processo capace di incidere positivamente sulla crescita dei due Paesi - quello di origine e quello di arrivo - nel loro complesso.

L'indagine si è quindi focalizzata in primo luogo sulla rilevanza dei numeri in termini di presenze, evoluzione del profilo socio-economico e grado di inclusione finanziaria.

Successivamente si è considerato il quadro normativo che impatta e agisce sulla gestione dell'emergenza, sull'integrazione sociale e sull'inclusione finanziaria dei migranti.

Infine, ci si è focalizzati sia su esperienze di istituzioni, associazioni e operatori del settore che si sono con-

frontati e si confrontano con i migranti, sia sulle testimonianze - circa l'importanza e lo stato dell'inclusione finanziaria - delle comunità.

Gli esiti del lavoro, ora alle battute conclusive, troveranno naturale alveo in un paper dedicato che Intesa Sanpaolo avrà piacere di presentare prossimamente a tutti gli stakeholder interessati.

## 2.3 Il diritto al conto di base

Con le disposizioni della Banca d'Italia, pubblicate in Gazzetta Ufficiale il 22 agosto 2017 (N. 195) "Disposizioni in materia di trasparenza delle operazioni dei servizi bancari e finanziari – correttezza delle relazioni tra intermediari e clienti" si completa l'iter legislativo di attuazione della Direttiva Europea 2014/92/UE sui Servizi di Pagamento<sup>33</sup>.

Il Decreto Legislativo n. 37 del 15 marzo 2017 (Gazzetta Ufficiale n. 75 del 30-03-2017) aveva modificato il testo Unico bancario, introducendo il Conto di Base, ma rimandandone l'applicazione alla disciplina di attuazione di competenza di Banca d'Italia oggetto delle disposizioni di cui sopra. Viene così introdotto anche nell'ordinamento giuridico italiano il "diritto al conto di base" (Art. 126-noviesdecies del DLg n. 37) con finalità di inclusione finanziaria.

Sulla base del Decreto Legislativo infatti si prevede che "le banche, gli istituti di moneta elettronica, gli istituti di pagamento e Poste Italiane S.p.A. sono tenuti ad offrire ai consumatori un "conto di base" avente le caratteristiche individuate dall'articolo 126- vicies semel del Testo Unico Bancario" (Disposizioni Banca d'Italia, Sezione III, art. 4). La novità principale, introdotta dalla Banca Centrale riguarda la possibilità di considerare l'obbligo normativo soddisfatto qualora l'intermediario finanziario offra già un conto di pagamento che non prevede l'applicazione di costi a carico del consumatore, almeno con riguardo ai servizi e al numero di operazioni previsti dal Testo Unico (per la tipologia) e dal Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze (per il numero), ma siano inclusi in un canone omnicomprensivo come previsto dalla disciplina del Conto di Base. In tal caso però il foglio informativo deve specificare che si tratta di un Conto di Base ed è assoggettato alla disciplina specifica.

In primo luogo occorre definire i perimetri del diritto al Conto di Base che sono stati previsti ampi, proprio per la finalità di inclusione finanziaria a cui la normativa fa esplicito riferimento. In particolare tale diritto si estende a tutti i consumatori soggiornanti legalmente nell'Unione Europea, senza discriminazioni e a prescindere dal luogo di residenza (art. 126-noviesdecies comma 2). Si intendono per consumatori soggiornanti nell'Unione Europea chiunque abbia il diritto a soggiornare in uno stato membro dell'Unione in virtù del diritto dell'Unione o dello Stato Italiano, compresi i consumatori senza fissa dimora e i richiedenti asilo (secondo la definizione della Convenzione di Ginevra e degli altri trattati internazionali) (comma 3). Il Decreto sembra quindi indicare che la residenza non costituisce criterio di accesso al Conto di Base.

La norma infatti stabilisce e dettaglia tassativamente i casi specifici rispetto ai quali l'intermediario finanziario può rifiutare l'apertura del conto di base (art. 126-vicies):

- violazione delle norme in materia di contrasto del riciclaggio e del finanziamento del terrorismo;
- se il consumatore è già titolare in Italia di un conto di pagamento che gli consente di utilizzare i servizi previsti dal conto di base;
- in assenza di un diritto a soggiornare in uno Stato membro dell'Unione.

Sono poi altrettanto specificatamente previsti i casi in cui l'intermediario finanziario può recedere dal contratto relativo al Conto di Base, dandone comunicazione scritta al cliente e un preavviso di almeno due mesi e senza spese (art. 126-vicies ter):

- il consumatore ha usato intenzionalmente il conto per fini illeciti;

<sup>33</sup> Un'analisi del contenuto della Direttiva Europea è disponibile in Frigeri D., Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia, Terzo Rapporto, 2014 – cap. 4 La Direttiva Europea per l'inclusione finanziaria, disponibile sul sito [www.migrantiefinanza.it](http://www.migrantiefinanza.it).

- alla data del 31 dicembre il conto risulta incapiente (con la possibilità di provvedere al ripristino da parte del consumatore entro due mesi dalla comunicazione) e non movimentato per oltre 24 mesi consecutivi;
- su richiesta del consumatore;
- l'accesso al conto di base è stato ottenuto dal consumatore sulla base di informazioni determinanti ai fini dell'accesso errate;
- il consumatore non soggiorna più legalmente nell'Unione Europea;
- il consumatore, successivamente al Conto di Base, ha aperto in Italia un altro conto di pagamento che gli consente di utilizzare gli stessi servizi previsti dalla normativa relativa al Conto di Base.

In caso di rifiuto di apertura del Conto di Base l'intermediario finanziario deve informare il consumatore immediatamente o entro 10 giorni dalla richiesta, per iscritto, senza spese e indicando le motivazioni oltre che tutte le informazioni relative alle procedure di reclamo. Il Consumatore può inviare un esposto alla Banca d'Italia. Unico caso in cui l'intermediario può non dare le motivazioni circa il rifiuto dell'apertura del Conto di Base riguarda il caso in cui la comunicazione sia in contrasto con obiettivi di ordine pubblico o di pubblica sicurezza.

Un'ulteriore indicazione circa l'apertura del Conto di Base, riguarda il divieto di condizionarla all'acquisto di servizi accessori o di azioni mobiliari emesse dall'intermediario finanziario (art. 126-vicies comma 3).

Il Testo Unico definisce poi le caratteristiche del Conto di Base (art. 126-vicies semel) che richiamano quanto già preventivamente stabilito all'interno del Protocollo di Intesa siglata nel 2012 fra la Banca d'Italia, l'Associazione Bancaria Italiana, Poste Italiane S.p.A. e l'Associazione Italiana degli Istituti di pagamento e di moneta elettronica, che aveva precedentemente introdotto questa tipologia di conto, pur non prevedendo un diritto specifico ad aprirlo.

L'allegato A del Decreto stabilisce le operazioni che devono essere obbligatoriamente incluse nel conto di base (comprese le eventuali scritturazioni contabili):

- apertura, gestione e chiusura del conto di pagamento;
- accreditamento di fondi sul conto di pagamento (es. deposito di contante, ricezione di bonifici);
- prelievo di contante all'interno dell'Unione europea, presso le dipendenze del prestatore di servizi di pagamento o gli sportelli ATM, anche al di fuori degli orari di apertura del prestatore di servizi di pagamento;
- emissione, rinnovo e sostituzione carta di debito;
- le seguenti operazioni di pagamento nell'ambito dell'Unione europea: addebiti diretti; operazioni di pagamento mediante carta di pagamento, utilizzabile anche online; bonifici e ordini permanenti di bonifico presso le dipendenze del prestatore di servizi di pagamento e attraverso gli altri canali eventualmente disponibili, ivi compreso il canale online.

La normativa, allo stesso modo, indica le operazioni che sono espressamente vietate all'interno del Conto di Base: aperture di credito o sconfinamenti (fidi).

A fronte di tali operazioni il Conto di Base deve prevedere un canone annuale onnicomprensivo (oltre agli oneri fiscali previsti dalla legge) che prevede un numero minimo di operazioni stabilite con Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze (ad oggi valgono ancora quelle della Convenzione di cui sopra – vedi *Box 1*) e l'operatività attraverso canali telematici. È possibile effettuare un numero di operazioni superiori al minimo previsto dal Decreto, su richiesta del consumatore e in nessun caso sotto imposizione dell'intermediario. In tal caso potranno essere addebitate spese ulteriori rispetto al canone, per ogni singola operazione, con un limite espressamente previsto dalla legge. Il costo di tali operazioni, infatti, non potrà superare quello pubblicizzato dallo stesso intermediario per conti di pagamento offerti a consumatori con esigenze di base, salvaguardando quindi l'obiettivo di inclusione finanziaria. La stessa finalità di inclusione finanziaria viene ribadita dalla norma in relazione all'importo del canone annuale onnicomprensivo che deve essere *"ragionevole e coerente con finalità di inclusione finanziaria, avendo riguardo al livello di reddito nazionale e ai costi mediamente addebitati dai prestatori di servizi di pagamento a livello nazionale per i servizi collegati al conto di pagamento"* (art. 126-vicies bis).



Coerentemente con questi obiettivi la norma prevede infine la gratuità del canone annuo (e degli oneri fiscali), espressa in termini di Indice di Costo Sintetico (ICS) pari a zero, per fasce di clientela socialmente svantaggiate e titolari di trattamento pensionistico specificatamente individuate con Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze, sentita la Banca d'Italia (art. 126-vicies quater).

Rispetto all'iniziativa avviata dal sistema finanziario italiano che ha introdotto il Conto di Base già nel 2012, ponendo l'Italia fra i pochi paesi ad aver dato seguito alle indicazioni della Commissione Europea in tema di inclusione finanziaria<sup>34</sup>, la normativa oggetto di questo approfondimento rappresenta un ulteriore passo avanti, introducendo un principio di diritto che la precedente Convenzione non prevedeva: il diritto al Conto di Base, riconosciuto a tutte le persone regolarmente residenti sul territorio dell'Unione Europea.

Ora spetta al sistema finanziario poter valorizzare al meglio questa importante opportunità di inclusione finanziaria attraverso un'informazione diffusa e ampia di questo strumento, cercando di raggiungere quelle fasce di popolazione ancora finanziariamente escluse.

**Tavola 2.2 - Caratteristiche delle diverse tipologie di conto di Base secondo la Convenzione Banca d'Italia – ABI – Poste Italiane e l'Associazione Italiana degli Istituti di pagamento e di moneta elettronica**

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

In ottica di inclusione finanziaria, essendo la finalità principale del Conto di Base quella di fornire a tutti un accesso al sistema dei pagamenti, rimangono in sospeso due temi che a nostro avviso appaiono non trascurabili. Da un lato la possibilità di estendere la previsione del Conto di Base anche a strumenti di pagamento innovativi e ormai ampiamente diffusi come sono le carte con IBAN. Questi strumenti di pagamento sono ormai assimilabili al conto corrente e si sono dimostrati molto efficaci in termini di inclusione finanziaria. I dati disponibili circa la loro diffusione, ad esempio presso il segmento di popolazione immigrata descritti in questo Rapporto<sup>35</sup>, sono molto evidenti. Il secondo tema rimanda invece al ruolo che il risparmio può avere nel processo di inclusione finanziaria e dell'opportunità di valutare l'introduzione, se non di un diritto al risparmio simile al diritto al conto di base, uno o più strumenti di accumulo e protezione del risparmio pensati con le stesse finalità del Conto di Base, ossia fornire strumenti semplici e accessibili per una clientela con esigenze di base in tema di accumulo del risparmio. Se da un lato il libretto di risparmio risponde già ad un'esigenza di deposito e protezione del risparmio, ampiamente riconosciuta e utilizzata dal consumatore medio nel nostro paese, dall'altro lo sviluppo di strumenti che incentivino l'accumulo graduale e programmato del risparmio per individui caratterizzati da bassi redditi, favorirebbe un processo virtuoso di riduzione della vulnerabilità sociale e sostegno ad una progettualità futura, con ricadute sull'intero sistema economico e finanziario.

<sup>34</sup> Raccomandazione 2011/442/UE della Commissione del 18 luglio 2011.

<sup>35</sup> Si consulti il capitolo dedicato.





### 3. L'accesso al credito

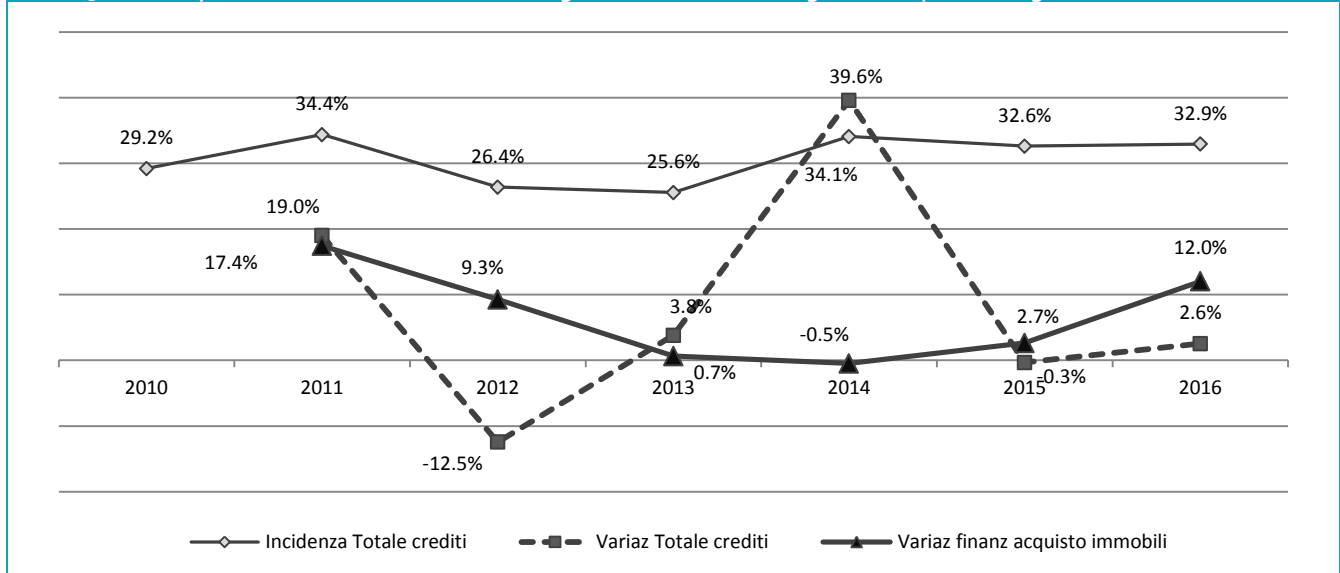
L'accesso al credito costituisce un importante indicatore di inclusione finanziaria che ha un legame diretto con il processo di inclusione economica e sociale nel nostro paese. L'evolversi del processo migratorio richiede un volume di risorse significativo e crescente per acquisire gli strumenti necessari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

Facendo riferimento al sottocampione omogeneo di banche e BancoPosta, è possibile tracciare l'evoluzione di 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 immigrati
- 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.

L'andamento delle tre curve (*Grafico 3.1*) mostra le tendenze in atto e contribuisce ad evidenziare come stia evolvendo il fenomeno e il comportamento della clientela immigrata in relazione all'accesso e all'utilizzo delle diverse forme creditizie.

Grafico 3.1 – Principali variabili di accesso al credito segmento consumer immigrati – campione omogeneo -2010-2016



I valori di incidenza evidenziano, fra il 2010 e il 2016, un effettivo miglioramento nelle condizioni di accesso al credito da parte de cittadini immigrati, passando dal 29% del 2010 al 33% del 2016, con valori sostanzialmente invariati fra il 2015 e il 2016. L'effetto positivo sul principale indicatore di accesso al credito prende avvio nel 2011 fino a raggiungere un effetto complessivo migliorativo rispetto al 2010 di quasi 4 punti percentuali (primo anno di rilevazione). Sembra quindi che siano stati assorbiti gli effetti della crisi trascorsa, che ha avuto un effetto sui comportamenti dei consumatori anche rispetto al segmento migranti, riducendone la capacità reddituale e aumentando il tasso di disoccupazione (con la conseguente decisione di rinviare o rinunciare a progetti o spese), oltre che sul lato dell'offerta (maggiore rischio). Si tratta comunque di un dato che lascia spazio ad una riflessione più ampia su quali strumenti e strategie possano essere messe in campo per facilitare l'accesso al credito da parte di categorie più vulnerabili come gli immigrati.

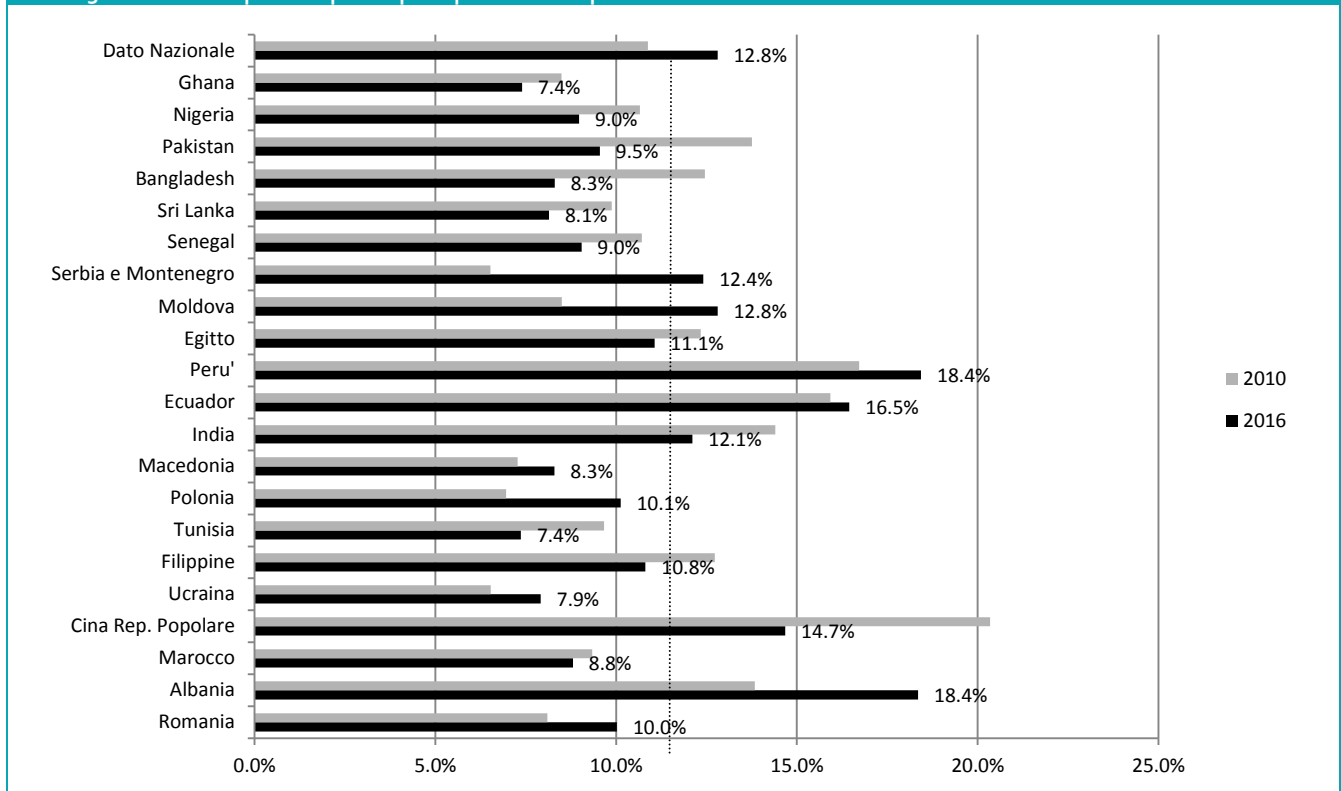
Naturalmente l'andamento della curva dell'incidenza dei crediti è speculare a quello relativo alla variazione percentuale su base annua dei crediti concessi a cittadini immigrati, che vede un picco negativo (-12,5%) fra il 2011 e il 2012 e un corrispondente picco positivo (+4,0%) fra il 2013 e il 2014. Il 2016 mostra una nova ripresa del mercato con una variazione positiva del 2,6%.

Particolarmente interessante appare l'andamento del terzo indicatore, che rappresenta la variazione percentuale dello stock di crediti per l'acquisto di un'abitazione intestati a correntisti immigrati. La curva segue un percorso coerente con il quadro relativo all'indicatore relativo al credito nel suo complesso, ma con due caratterizzazioni. Presenta un andamento meno spigoloso, senza picchi particolarmente significativi e non assume mai, per tutto il periodo della rilevazione, un valore negativo (ad esclusione di un -0,5% fra il 2013 e il 2014). In modo particolare il 2016 rileva una nuova accelerazione di questa forma tecnica che cresce di quasi il 13%. Il prestito per l'acquisto di un'abitazione in Italia ha continuato cioè 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 migrante dall'accesso a questo strumento. Una dinamica che possiede due risvolti significativi, Da un lato segnala che la relazione banca-cliente immigrato non ha subito un arresto per quanto riguarda l'accesso ad una forma di credito a medio-lungo termine e dall'altro che esiste una domanda crescente da parte dei cittadini immigrati di stabilizzazione nel nostro paese, tipicamente associabile all'acquisto di un'abitazione e ad un investimento di lungo periodo.

In termini di incidenza, questa forma tecnica rileva il valore maggiore rispetto alle altre: il 13% dei correntisti immigrati sono titolari di un mutuo presso una banca o BancoPosta, con una crescita di 3 punti percentuali fra il 2010 e il 2016. Nel confronto con l'incidenza delle altre forme tecniche va tenuto conto dell'effetto della duration media più elevata del mutuo, rispetto ad altre forme tecniche, che porta con sé un effetto accumulo rispetto a posizioni anche meno recenti.

Una fotografia che conferma la centralità di questo strumento nel rapporto con il sistema finanziario, in tema di accesso al credito e che, disaggregando i dati per singole collettività, rispetto all'orizzonte temporale considerato, mostra ancora una volta l'elevata eterogeneità dei percorsi di inclusione finanziaria (*Grafico 3.2*).

**Grafico 3.2 – Incidenza prestito per acquisti per immobili per collettività – Confronto 2010 - 2016**

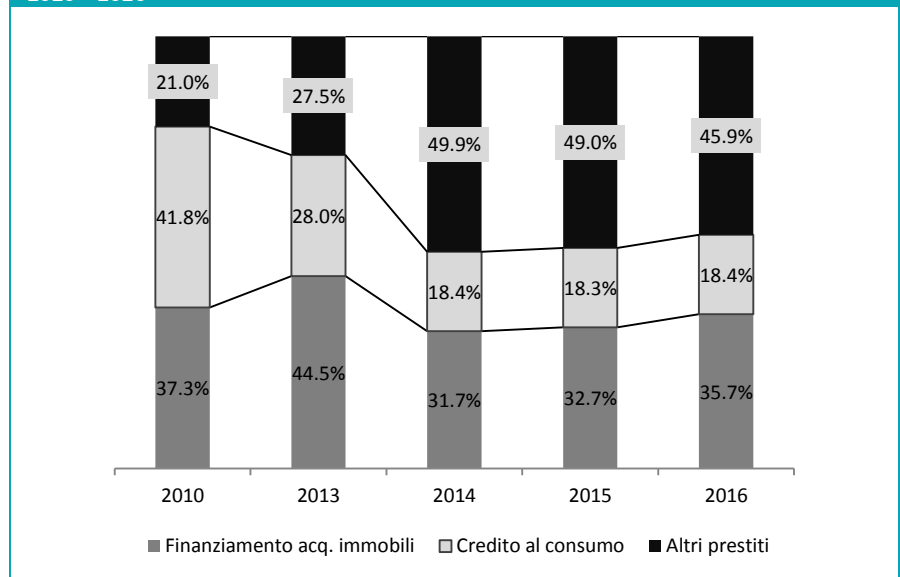


Se, come nel caso dell'Albania e delle due nazionalità sud americane, l'incidenza dei mutui ha subito una crescita significativa, negli anni, collocandosi ben al di sopra dei valori medi complessivi, in altri casi, come la Cina, si è avuto un ridimensionamento delle percentuali (la comunità cinese, nel 2010 era al primo posto, con un'incidenza del 20%), in parte legato all'allargamento del denominatore (numero di conti correnti) e in parte a fattori legati all'evoluzione delle singole comunità e delle traiettorie di integrazione.

Un dettaglio del credito concesso ai cittadini immigrati, per le tre macro-tipologie rilevate dal questionario mostra invece l'evoluzione del peso delle diverse forme tecniche di finanziamento<sup>36</sup> per numero di intestatari (*Grafico 3.3*). Il finanziamento per l'acquisto di abitazioni ha visto in parte ridurre il proprio peso relativo, pur continuando a rappresentare circa un terzo dei crediti intestati a correntisti immigrati.

L'altra componente che cresce in termini relativi è rappresentata dalle forme tecniche ricomprese nella categoria "altri prestiti" che racchiude prodotti creditizi tipica-

**Grafico 3.3 – Tipologia di prestiti a clienti immigrati. Segmento famiglie consumatrici – 2010 – 2016**



<sup>36</sup> La categoria "Altri Prestiti" comprende: i prestiti personali, gli scoperti di conto corrente, la cessione del quinto e il credito revolving.

mente flessibili e a breve termine, come il fido e i prestiti personali. Questa componente più che raddoppia fra il 2010 e il 2016, raggiungendo quasi la età dei prestiti in corso. Il fenomeno è parzialmente interpretabile alla luce della crisi economica che ha richiesto, soprattutto per i soggetti economicamente e finanziariamente più fragili, forme creditizie semplici e flessibili, di importi modesti, per far fronte ad esigenze temporanee. Ma anche l'analisi dei dati forniti da Assofin e contenuti nel capitolo seguente, mostrano una preferenza da parte dei clienti immigrati per forme di credito di questo tipo. Le analisi sul campo evidenziano anche la pratica del ricorso al prestito informale per l'avvio di piccole attività imprenditoriali o ancora al fine di assicurare un flusso costante di risorse alle famiglie o approfittare di opportunità di investimento nel paese di origine. Pratiche che, se non opportunamente gestite potrebbero portare a situazioni di sovra indebitamento o comunque in grado di alterare un già precario equilibrio finanziario.

Un ultimo indicatore riguarda la qualità dei crediti in essere, misurata attraverso una sezione del questionario somministrato alle banche che rileva il dato sia sulle posizioni *in bonis* e sia su quelle in sofferenza<sup>37</sup>. La qualità è misurata in termini differenziali rispetto ai dati riferiti alla clientela media delle singole banche. Con riferimento alle posizioni creditizie in essere, all'interno del campione delle banche rispondenti, emerge una qualità superiore per il segmento migranti, relativamente al credito al consumo, e in linea con il dato medio per quanto riguarda le forme ricomprese nella categoria "altri prestiti". Permane una situazione di maggiore fragilità per i prestiti per acquisto di abitazione, dove si evidenziano scostamenti dai valori medi, anche se non particolarmente significativi. Il dato contribuisce però ad evidenziare l'opportunità di 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.

### 3.1 Il credito al consumo

Il credito al consumo rappresenta un segmento specifico del più ampio settore dell'industria del credito alle famiglie<sup>38</sup>, o del credito al dettaglio. Settore che incorpora tre macro-categorie di forme tecniche distinte<sup>39</sup>: i mutui per acquisto di abitazioni, il credito al consumo e i cosiddetti "altri crediti" che prevalentemente sono costituiti da forme tecniche di finanziamento destinate alle famiglie produttrici.

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

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

- prestiti personali, è la categoria più ampia che include tutti i finanziamenti senza obbligo di destinazione erogati direttamente a favore del cliente e rimborsabili a rate prestabilite, solitamente su base mensile. Non è prevista alcuna finalizzazione del prestito, prevede un tasso fisso e rientra all'interno della categoria dei prodotti di "credito al consumo", se il finanziamento è compreso fra i 200 ed i 75.000 euro
- prestiti finalizzati che si ottengono direttamente presso i punti vendita di beni e/o servizi e sono strettamente legati all'acquisto di un bene. Il prestito viene erogato presso il rivenditore del bene, contestualmente all'acquisto e il beneficiario anziché pagare in contanti, restituisce all'ente finanziatore l'importo del prezzo del bene o del servizio a rate. Per convenzione i prestiti finalizzati si distinguono in:
- finalizzati auto-moto, legati all'acquisto di un'auto o di una moto

<sup>37</sup> Definite secondo le indicazioni di Banca d'Italia. Disciplina sulla Trasparenza. Luglio 2009

<sup>38</sup> "Il settore comprende le famiglie consumatrici (individui o gruppi di individui nella loro qualità di consumatori) e le famiglie produttrici (imprese individuali, società semplici e di fatto, produttrici di beni e servizi non finanziari destinabili alla vendita, che impiegano fino a 5 addetti; unità produttrici di servizi ausiliari dell'intermediazione finanziaria senza addetti dipendenti)". Fonte: Banca d'Italia.

<sup>39</sup> Fonte Banca d'Italia, Indagine sul credito bancario.

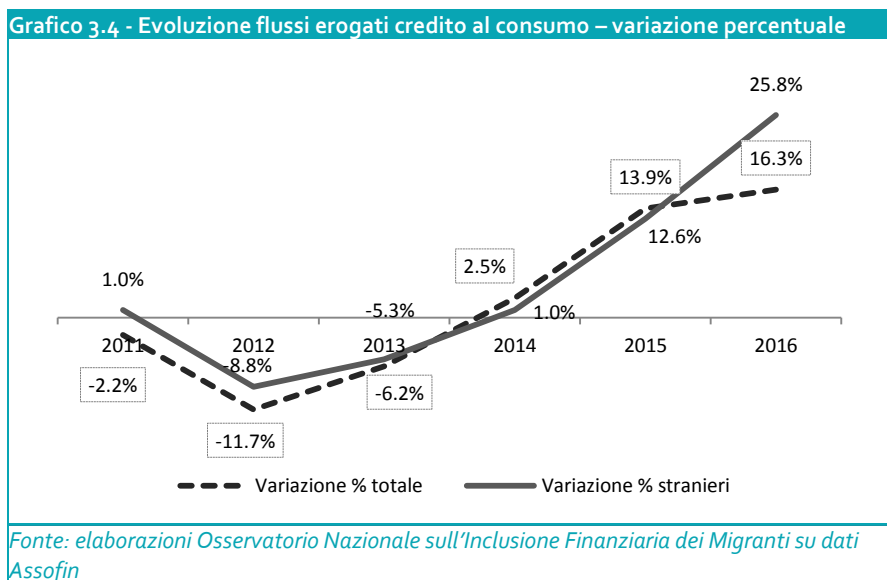
- altro finalizzato, legati all'acquisto di beni e servizi diversi da auto e moto
- carte opzione /rateali: carte di credito che consentono la possibilità di essere utilizzate sia come carte a saldo (con rimborso in un'unica soluzione) e sia come carte rateali (opzione che può essere scelta, a seconda delle diverse carte, all'attivazione o per ogni singola operazione di acquisto), prevedendo la restituzione dell'importo speso in rate
- cessione del quinto dello stipendio/pensione: forma di credito che può essere ottenuto da lavoratori dipendenti, pubblici e privati, sia a tempo indeterminato che determinato, lavoratori atipici e pensionati e viene rimborsato attraverso il pagamento di rate mensili a tasso fisso. A differenza di altre forme di prestito, le rate vengono trattenute direttamente dalla busta paga o dal cedolino pensione nella misura massima di un quinto dello stipendio/pensione, fino ad esaurimento del debito.

Si tratta quindi di una categoria di crediti molto ampia, in grado di rispondere a bisogni molto differenziati delle famiglie e dei consumatori, legati ad un orizzonte temporale di breve e medio termine. Il credito al consumo, a seconda della tipologia di operatore e di canale distributivo, può inoltre caratterizzarsi per un'elevata standardizzazione dei processi e quindi di rapida fruibilità, facilitandone l'accesso. Per queste caratterizzazioni esso rappresenta un primo livello di ingresso al credito con caratteristiche di accessibilità, flessibilità e finalizzazione che ben si prestano a rispondere alle esigenze legate alle prime fasi del processo di integrazione e ai bisogni legati al suo progredire e alla maggiore fragilità che il migrante porta con sé in tema di accesso al credito. 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 immigrati nel nostro paese, legato in modo particolare, come vedremo, ai bisogni ordinari, legati alla quotidianità.

Grazie alla collaborazione pluriennale fra l'Osservatorio e Assofin (Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare, che riunisce i principali operatori, bancari e finanziari, del credito alle famiglie) su base annuale viene somministrato alle associate un questionario che consente un monitoraggio dei flussi delle diverse tipologie di credito al consumo verso la popolazione straniera residente (a partire dal 2010), con un dettaglio specifico per le 21 nazionalità oggetto di indagine (a partire dal 2013), che meglio rappresentano il segmento specifico dei "nuovi italiani"<sup>40</sup>.

Nel 2016 le Associate Assofin hanno erogato 2,7 miliardi di Euro di credito al consumo a cittadini stranieri residenti in Italia per oltre 6,7 milioni di operazioni.

Un primo sguardo al mercato nel suo complesso (*Grafico 3.4*) in termini di evoluzione dei flussi erogati fra il 2011 e il 2016 ci permette di evidenziare due aspetti rilevanti. I tassi di crescita su base annua del volume dei flussi erogati mostrano - l'impatto della crisi sul comparto del credito al consumo e dal 2014 la ripresa che dal 2015 si è decisamente consolidata con un differenziale importante a favore del segmento di clientela non italiana. Nel 2016 infatti i flussi erogati a cittadini stranieri<sup>41</sup> hanno subito un incremento del 26% a fronte di un +16% complessivo.



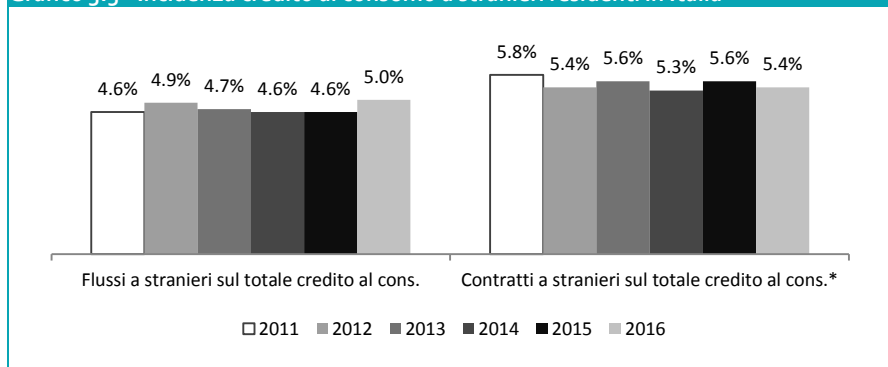
Un secondo aspetto riguarda l'andamento delle due curve, quella delle variazioni complessive del comparto e quelle relative ai cittadini stranieri. Il segmento stranieri mostra tassi di crescita al di sopra della media di mercato fino al 2013, con tassi di crescita ancora positivi nel 2011, quando la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

<sup>40</sup> Per la rappresentatività del campione si veda la Nota Metodologica.

<sup>41</sup> Con il termine cittadini stranieri si fa riferimento alla totalità dei cittadini residenti non italiani.

punto percentuale fra il dato aggregato di sistema e il segmento stranieri, mentre il 2016 fa segnare una significativa divergenza nelle due curve a favore di una crescita molto più pronunciata del segmento stranieri.

**Grafico 3.5 - Incidenza credito al consumo a stranieri residenti in Italia**

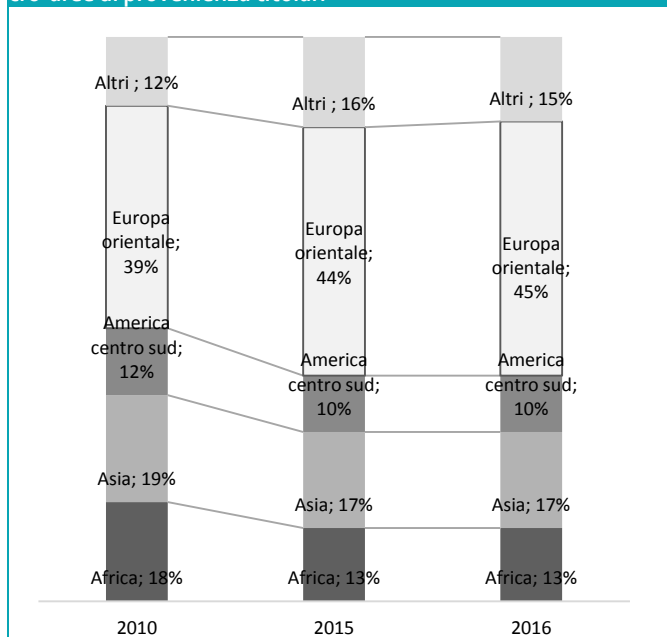


*Nota: il numero di contratti non comprende le transazioni effettuate con le carte opzione/rateali. Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Assofin*

Un'evidenza circa il ruolo che il credito al consumo ha giocato e continua a giocare nel sostegno delle esigenze di consumo dei cittadini immigrati. Un'ulteriore conferma viene dall'analisi dell'incidenza del credito al consumo alla popolazione straniera residente in Italia sul totale (Grafico 3.5). Sia in termini di flussi che di contratti stipulati l'incidenza del credito al consumo alla popolazione straniera sul totale appare sostanzialmente stabile negli anni, fino al 2016 che fa registrare un incremento in termini di incidenza dei flussi verso cittadini stranieri rispetto al totale dei flussi erogati. In termini di incidenza sul numero di contratti si evidenzia una lieve contrazione rispetto al 2015, ma comunque in linea con l'andamento degli ultimi 6 anni. Si tratta di indicatori importanti in quanto mostrano la capacità del settore di sostenere questo segmento di popolazione da un punto di vista dell'accesso al credito.

cremento in termini di incidenza dei flussi verso cittadini stranieri rispetto al totale dei flussi erogati. In termini di incidenza sul numero di contratti si evidenzia una lieve contrazione rispetto al 2015, ma comunque in linea con l'andamento degli ultimi 6 anni. Si tratta di indicatori importanti in quanto mostrano la capacità del settore di sostenere questo segmento di popolazione da un punto di vista dell'accesso al credito.

**Grafico 3.6 - Evoluzione flussi erogati credito al consumo – macro-aree di provenienza titolari**



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

Uno sguardo in dettaglio alla ripartizione dei flussi erogati per macro-aree di provenienza nel periodo 2010-2016 (Grafico 3.6) mostra un incremento della componente legata all'Europa Orientale (che rappresenta il 45% del mercato per il segmento stranieri), a fronte di una lieve contrazione delle altre tre macro-aree più significative (Asia, Africa e America Centro-Sud), più marcata per la componente africana (meno 5 punti percentuali). Un confronto con la ripartizione della popolazione straniera residente in Italia (per le stesse macro-aree di provenienza) conferma un generale sottodimensionamento della componente africana del mercato che a livello di peso sul numero di residenti conta per un 21%, a fronte di un 13% in termini di flussi di credito al consumo erogati.

Proseguendo nell'analisi per aree di provenienza un dato interessante riguarda la contrazione dell'importo medio per singola operazione nel periodo 2010-2016. L'analisi dei dati fa emergere una riduzione generalizzata degli importi medi che ha caratterizzato tutto il periodo di osservazione, con un calo complessivo dell'importo medio erogato pari al 56%

fra il 2010 e il 2016. Entrando nel dettaglio delle macro-aree di provenienza, la contrazione maggiore, nell'arco dei 6 anni, si è avuta sulle operazioni rivolte a cittadini asiatici (l'importo medio si è ridotto del 70%), mentre per l'America Centro-Sud la contrazione è stata del 61%, del 48% per l'Europa Orientale e del 42% per l'Africa. Su base annuale (2016 rispetto al 2015), invece, la contrazione maggiore dell'importo medio (-10%), si è avuta relativamente all'area dell'America Centro-Sud. Una riduzione in parte coerente con le modifiche intervenute nei comportamenti di acquisto delle famiglie a seguito della crisi economica a livello più aggregato e in parte dovuta alla maggiore familiarità dei cittadini stranieri con il credito al consumo in generale e con l'utilizzo delle carte opzione/rateali che, per loro caratteristiche tecniche, hanno importi medi per operazione molto contenuti.



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

La *Tavola 3.1* consente di tracciare un quadro più dettagliato del segmento specifico, un di cui che rappresenta il 70% del segmento stranieri in termini di valore delle operazioni e il 48% in termini di numero di operazioni, con importi medi per operazioni più alti del generico segmento stranieri, dato di interesse nella comprensione del fenomeno nel suo complesso.

Grazie all'elevata rappresentatività del campione e alla continuità della collaborazione con Assofin, è possibile fornire una fotografia delle principali variabili del mercato relativo alle 21 nazionalità selezionate, anche rispetto agli ultimi due anni. Un primo dato emerge dall'analisi del dettaglio relativo al peso dei flussi erogati per le 21 nazionalità considerate (*Tavola 3.2*), dove la Romania, da sola, rappresenta oltre un terzo del mercato, coerentemente con il peso di questa collettività a livello di presenze nazionali. Al secondo posto, con il 9% del mercato è la collettività filippina, seguita da quella albanese (7%). Rispetto al 2014, il peso delle diverse collettività è rimasto sostanzialmente stabile pur

**Tavola 3.1– Dettaglio credito al consumo 21 nazionalità selezionate – confronto con segmento stranieri – anno 2016**

	Cittadini stranieri	Di cui 21 nazionalità
<b>Valore operazioni € x 000</b>	2.669.361	1.859.680
<b>Numero operazioni</b>	6.741.344	3.245.452
<b>Importo medio</b>	400€	573€

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

**Tavola 3.2 – Grado di penetrazione credito al consumo per nazionalità - 2016**

	Peso collettività (adulti)	Peso credito al consumo (valori operazioni)
Albania	10,7%	7,3%
Macedonia	1,6%	1,4%
Moldova	3,2%	5,0%
Polonia	2,3%	2,0%
Romania	28,0%	36,2%
Serbia e Montenegro	1,0%	0,6%
Ucraina	5,6%	4,8%
Egitto	2,7%	1,5%
Ghana	1,2%	1,8%
Marocco	10,1%	4,5%
Nigeria	2,1%	1,2%
Senegal	2,4%	2,9%
Tunisia	2,3%	1,7%
Bangladesh	2,9%	2,9%
Cina	6,8%	1,7%
Filippine	4,0%	9,2%
India	3,6%	2,2%
Pakistan	2,6%	1,3%
Sri Lanka	2,5%	3,7%
Ecuador	2,0%	3,8%
Perù	2,4%	4,3%

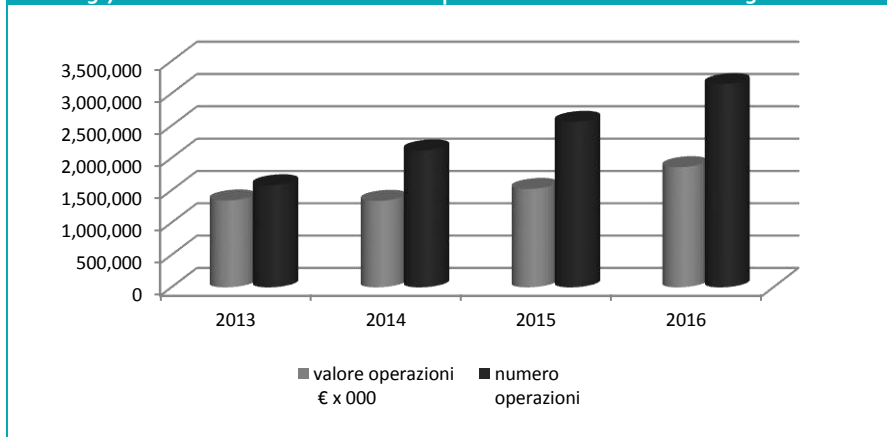
do avendo segnalare un incremento della Romania (che è passata dal 33% al 36% in termini di peso relativo nel valore delle operazioni delle 21 nazionalità), mostrando l'incremento più significativo. Fra i paesi che hanno visto ridurre il loro peso relativo fra il 2014 e il 2016 si evidenziano le collettività appartenenti al continente sud americano (Perù e Ecuador) e in modo particolare le Filippine, il cui peso relativo si è contratto di quasi tre punti percentuali. Se affianchiamo l'analisi del peso dei flussi erogati per singola nazionalità con quella del peso relativo sulla popolazione adulta residente, ricaviamo un indicatore, benché approssimativo, del diverso grado di confidenza o ricorso al credito al consumo da

parte delle singole collettività. Con questa prospettiva è la comunità filippina che presenta una maggiore confidenza con il credito al consumo, seguita da Romania, Moldova e Perù. Mentre risulta sottoutilizzato in modo particolare dalla collettività cinese e da quella marocchina.

Guardando alle 21 nazionalità considerate, grazie alla seppur breve serie storica disponibile, è possibile evidenziare un andamento in crescita per il segmento "Nuovi Italiani" nel periodo 2013-2016 (*Grafico 3.7*) misurato dal volume complessivo dei flussi, che crescono ad un tasso medio annuo dell'11%, in linea con l'andamento corrispondente per il segmento generico degli stranieri. Incremento che su base annua (2015-2016) vede un ruolo trainante per le comunità di Egitto, Nigeria e Sri Lanka in termini di valori complessivi delle operazioni.

In termini di importo medio per operazione il confronto mostra un dato coerente con il trend più ampio del credito al consumo, con una contrazione dell'importo medio per singola transazione del 3,6% tra il 2015 e il 2016. Contrazione che, se confrontata con quella relativa al segmento stranieri nel suo complesso (che fa registrare un -10%) appare significativamente inferiore.

**Grafico 3.7 – Andamento flussi e numero operazioni 21 nazionalità – 2013-2016**



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

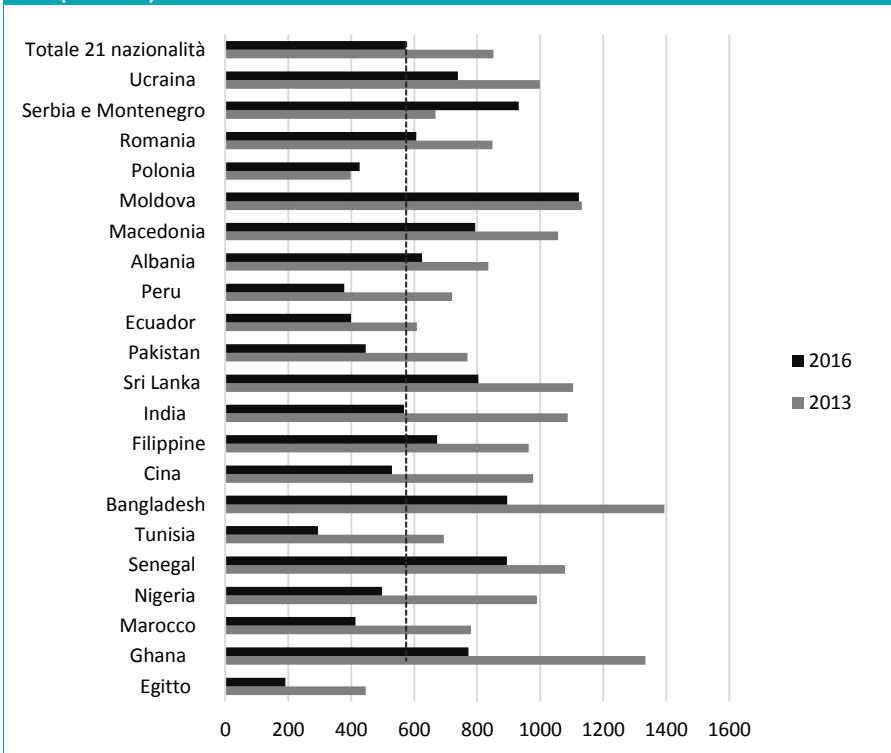
In dettaglio, a fronte di alcuni incrementi concentrati nella macro-area asiatica (Bangladesh e Sri Lanka ) e in quella dell’Europa Orientale (Macedonia, Moldova, Polonia, Serbia e Montenegro), con l’aggiunta del Senegal. La maggiore contrazione degli importi medi si rileva in corrispondenza delle collettività cinese, tunisina e peruviana. Una riduzione che non appare però omogenea fra le diverse nazionalità oggetto di indagine (Grafico 3.8, dove la linea tratteggiata in verticale – che corrisponde al dato medio riferito alle

21 nazionalità per il 2016– consente una lettura immediata), così come molto disomogenea appare la distribuzione degli importi medi per il 2016 rispetto al dato medio relativo alle 21 nazionalità considerate.

I dati a disposizione non permettono di indagare più in dettaglio le variabili sottostanti a questi comportamenti, strettamente connessi con le finalità del credito richiesto. Un approfondimento in questo senso permetterebbe infatti di indagare con maggior precisione gli utilizzi finali del credito e quindi le motivazioni sottostanti, consentendo di identificare con maggior dettaglio i bisogni correlati che caratterizzano la clientela immigrata e le eventuali strategie più opportune di inclusione finanziaria.

Proseguendo l’analisi per tipologia tecnica di strumenti di credito al consumo è possibile rilevare come, rispetto alle 21 nazionalità corrispondenti ai “Nuovi Italiani” il 2016 si caratterizzi per tassi di crescita positivi nei flussi erogati per tutte le tipologie tecniche di credito al consumo. Confrontando il diverso utilizzo delle forme tecniche rilevate sia in termini di volumi che di numerosità delle operazioni (misurati in percentuale sul totale riferito alle 21 nazionalità) fra il 2013 e il 2016 (Grafico 3.9) non sembrano emergere variazioni significative nell’utilizzo dei diversi strumenti da parte dei cittadini immigrati in termini di valore complessivo delle operazioni. Dato che conferma un percorso di crescita generalizzato e senza particolari sbilanciamenti verso singole tipologie di prodotti. In termini di numerosità delle operazioni si evidenziano alcuni scostamenti nella composizione percentuale dei pesi con una riduzione del peso dei prestiti personali e di quelli finalizzati diversi da quelli per l’acquisto di auto o moto.

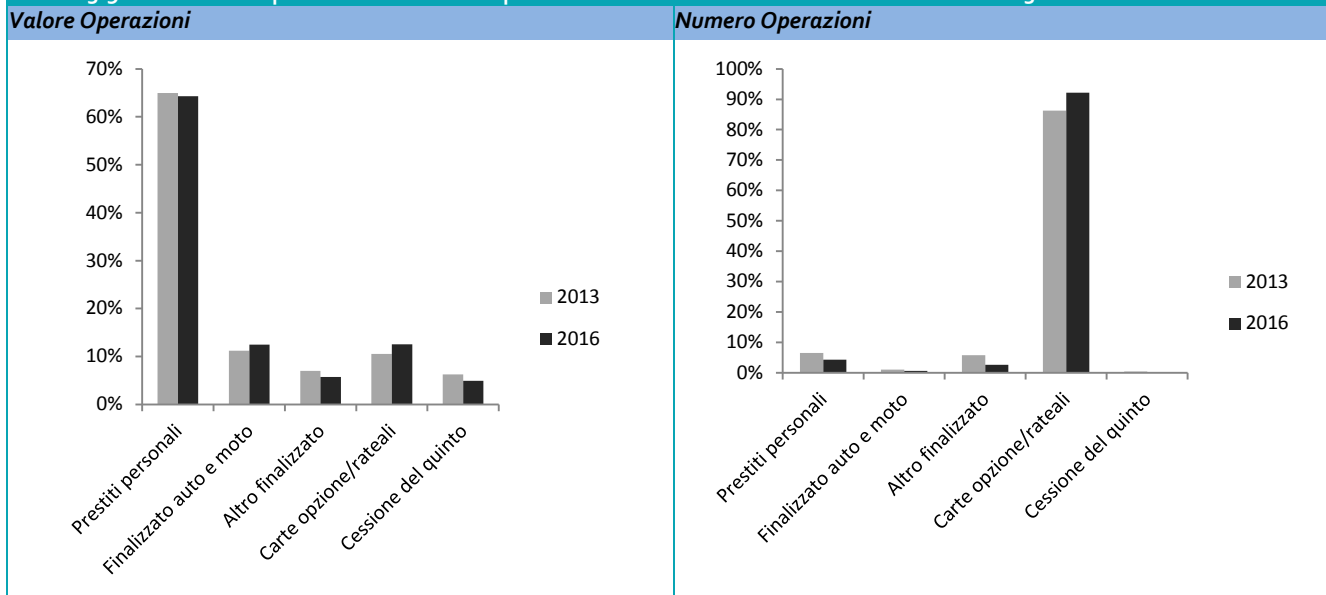
**Grafico 3.8 – Importi medi erogati per paese di provenienza – 21 nazionalità – 2013-2016 (dati in €)**



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

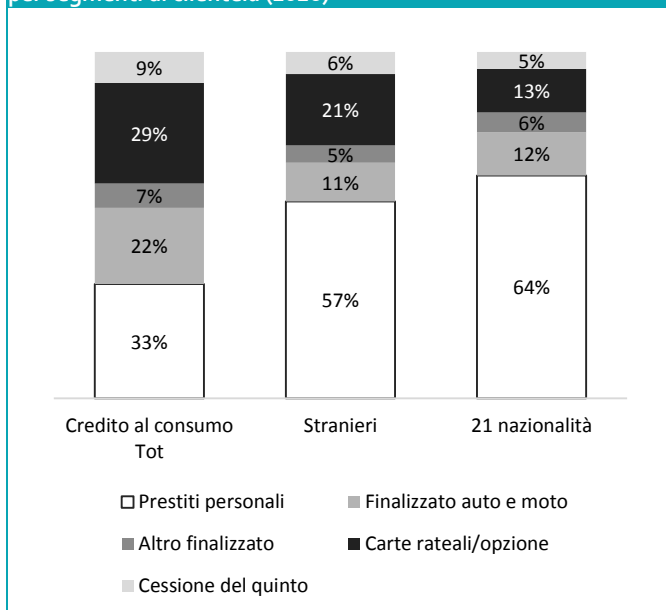


**Grafico 3.9 – Product mix per volumi e numero operazioni riferiti alle 21 nazionalità – confronto 2013-2016**



Sempre in termini di product mix il *Grafico 3.10* pone a confronto la distribuzione dei flussi erogati per tipologia di prodotto con riferimento al mercato del credito al consumo nel suo complesso e ai due segmenti di clientela specifici oggetto dell'analisi: il segmento stranieri e il segmento composto dalle 21 nazionalità selezionate. Dal confronto emerge come le 21 nazionalità considerate si caratterizzano per un ricorso preponderante ai prestiti personali, che pesano per il 64% dei flussi concessi, a fronte di una percentuale pari alla metà a livello di mercato del credito al consumo nel suo complesso. Dato che caratterizza, seppur con percentuali inferiori, anche il segmento stranieri tout court, rilevando una chiara propensione verso questa forma tecnica. Il prestito personale sembra quindi essere lo strumento tecnico che meglio si adatta alle esigenze del migrante, legate al percorso di integrazione, alla maggiore precarietà finanziaria e lavorativa e a strategie più complesse che hanno a che fare con il processo di allocazione delle proprie risorse fra l'Italia e il Paese di origine. Non sono rari i casi, infatti, registrati negli incontri con i migranti, in cui il prestito

**Grafico 3.10 – Product mix credito al consumo erogato (flussi) per segmenti di clientela (2016)**



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

personale è divenuto uno strumento di sostegno alle famiglie o addirittura di investimento nel Paese di origine. Da un altro punto di vista, i prestiti personali rappresentano la tipologia di prodotti di credito al consumo che richiede, più di altri, una relazione diretta con l'ente erogante, dove quindi l'aspetto relazionale e quello consulenziale assumono rilevanza, oltre ad una maggiore flessibilità nell'utilizzo.

Si tratta di un'evidenza importante perché indica una tendenza significativa, nell'ottica di uno sviluppo potenziale del mercato: prodotti flessibili e semplici, ma basati su un modello di servizio indirizzato alla valorizzazione della relazione con il cliente, con un alto contenuto consulenziale, in cui anche le esigenze linguistiche possono trovare soluzione.

Prestiti personali e cessione del quinto sono le forme tecniche dove si evidenzia uno scarto maggiore in termini di importi medi erogati, man mano che ci si sposta dal mercato nel suo complesso al segmento di clientela rappresentata dai "Nuovi Italiani" (*Tavola 3.3*), a conferma di una minore capacità red-

dituale (e conseguente fragilità finanziaria) di questo segmento di cittadinanza.

Il quadro complessivo descritto sembra indicare un ruolo attivo e in corso, da parte del credito al consumo, nel sostenere il processo di integrazione dei cittadini immigrati presenti sul nostro territorio. Le diverse forme tecniche sembrano rispondere alle esigenze di questo nuovo segmento di clientela, caratterizzato da una maggiore

Tipologia di prodotto	21 nazionalità	Clientela straniera	Credito al consumo totale
<b>Prestiti personali</b>	8.534	9.439	12.127
<b>Finalizzato auto e moto</b>	11.763	11.990	11.855
<b>Altro finalizzato</b>	1.240	1.234	1.459
<b>Carte opzione/ rateali</b>	78	87	86
<b>Cessione del quinto</b>	12.373	15.218	17.208

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

fragilità finanziaria costitutiva (capacità reddituale inferiore, assenza di patrimoni e reti di supporto, maggiore precarietà abitativa e lavorativa ...). Il credito al consumo può essere, per le sue caratteristiche di flessibilità, accessibilità e rapidità, un importante strumento di inclusione finanziaria e avvicinamento al credito, dove gli aspetti di educazione finanziaria e informazione costituiscono una componente essenziale per un loro utilizzo efficace e corretto. L'analisi ha anche evidenziato un elevato contenuto relazionale che appartiene al credito al consumo (in particolare nella forma tecnica dei prestiti personali) con riferimento ai cittadini immigrati. Una componente che si conferma ancora determinante nel rapporto con gli intermediari finanziari e che, nonostante la familiarità verso forme innovative legate allo sviluppo delle tecnologie, rimane ancora decisiva e non trascurabile nelle scelte relative ai modelli di offerta degli operatori. Un bisogno di relazione che contiene elementi diversi, dalle difficoltà linguistiche in campo finanziario e contrattualistico, ancora rilevanti per alcune nazionalità, ad un bisogno consulenziale di più ampio spettro, ma che offre un'opportunità importante in termini di possibilità di veicolare informazione ed educazione, rafforzando il processo di inclusione finanziaria.

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

## 3.2 L'impegno di PerMicro nell'inclusione finanziaria e sociale

Lo scorso giugno 2017, nel corso della conferenza annuale dello *European Microfinance Network* tenutasi a Venezia, i principali attori della microfinanza in Europa hanno condiviso e sottoscritto il documento programmatico "The Venice Declaration<sup>42</sup>", scritto a più mani per sottolineare l'importanza dell'inclusione finanziaria e sociale nella riduzione della povertà. Il desiderio comune è di creare opportunità e percorsi di inclusione per responsabilizzare i cittadini, che consentano loro di partecipare pienamente all'economia reale. L'obiettivo è quello di una società in cui nessuno sia escluso e dove coloro che vogliono avviare imprese, consolidare attività già esistenti o soddisfare dei propri bisogni personali abbiano accesso a una gamma di servizi finanziari e di supporto adeguati.

Nel redigere questo documento, gli attori della microfinanza si sono in particolare ispirati ai tre obiettivi delle Nazioni Unite (*Sustainable Development Goals*):

- SDG 1: porre fine alla povertà, in tutte le sue forme;
- SDG 8: Promuovere l'occupazione economica inclusiva e sostenibile e il lavoro dignitoso per tutti;
- SDG 10: ridurre le disuguaglianze.

I soggetti firmatari sottolineano la necessità di promuovere e accelerare il processo di inclusione finanziaria concentrandosi sul rafforzamento della microfinanza e dell'educazione finanziaria per una comunità più equa e sostenibile.

<sup>42</sup> [http://permicro.it/wp-content/uploads/2017/09/THE\\_VENICE\\_DECLARATION\\_FINAL.pdf](http://permicro.it/wp-content/uploads/2017/09/THE_VENICE_DECLARATION_FINAL.pdf)

Illustrato dalle 149 istituzioni di microfinanza censite da un rapporto condotto sui membri dello *European Microfinance Network* e del *Microfinance Centre* provenienti da 22 paesi, il settore della microfinanza si presenta eterogeneo in termini di modelli istituzionali (benché la maggior parte siano istituzioni finanziarie non bancarie e ONG), relativamente giovane (la maggior parte delle IMF hanno dato inizio alle proprie attività dopo il 1995), e con una missione fortemente incentrata su obiettivi di inclusione finanziaria e creazione di posti di lavoro.

La maggior parte delle IMF censite adottano un approccio integrato alla microfinanza, affiancando all'offerta di prodotti finanziari (principalmente microcrediti a scopo personale ed imprenditoriale, oltre a risparmio e prestiti all'impresa) servizi non finanziari (in prevalenza servizi di supporto all'impresa, educazione finanziaria e *mentoring*<sup>43</sup>).

Nel panorama nazionale, la prima istituzione italiana in termini di numero di microcrediti concessi e importo erogato è PerMicro. Fondata nel 2007 a Torino, dalla sua origine a oggi ha erogato finanziamenti per un importo totale di 128.960.801 euro.

## BOX 2 – CHI PUÒ EROGARE MICROCREDITI IN ITALIA?

In data 16 dicembre 2014 è entrato in vigore il decreto 176/2014, attuativo dell'art. 111 Testo Unico Bancario (TUB), attraverso cui viene disciplinata l'attività di microcredito e viene declinato il procedimento di iscrizione nell'elenco degli operatori di microcredito ex art. 111 TUB.

Nell'ambito della Regolamentazione della Banca d'Italia, possono erogare microcredito (così come definito nel TUB) i "tradizionali" intermediari finanziari non bancari (articolo 106) e gli operatori di microcredito iscritti nell'elenco (art. 111), che possono avere requisiti patrimoniali meno stringenti, ma devono soddisfare condizioni specifiche aggiuntive in termini di offerta di microcredito. Oltre a questi due tipi di istituti finanziari non bancari, anche gli operatori di finanza mutualistica e solidale così come le banche che aderiscono ai criteri dell'art. 111 possono offrire microcrediti.

### Quale scelta ha fatto PerMicro?

PerMicro, società specializzata in crediti e microcrediti, è un intermediario finanziario ex art. 106 vigilato da Banca D'Italia. Il modello di microcredito di PerMicro (erogazione di finanziamenti a soggetti esclusi dai tradizionali canali del credito, ma con l'obiettivo della sostenibilità economica) ha portato a preferire l'Albo degli intermediari 106 e non l'elenco 111 degli operatori di microcredito, principalmente per le seguenti ragioni:

- microcredito alla famiglia vs microcredito all'impresa: secondo la legislazione l'ammontare dei finanziamenti per l'inclusione sociale (famiglia) deve essere minore di quello per l'impresa; questo rappresenta un limite che riduce la capacità degli operatori di poter liberamente rispondere alla domanda di mercato, dovendo razionare il credito alle "famiglie" (credito di natura sociale, come emerso dalla misurazione dell'impatto sociale svolta in collaborazione con il Politecnico di Milano e Tiresia) in modo che esso sia minore di quello concesso alle imprese;
- requisiti dei finanziamenti: la legge introduce numerosi vincoli (in termini di soggetti finanziabili, finalità, modalità di concessione, importi) che non sempre consentono di servire, e dunque includere, i clienti in modo flessibile e rispondente ai loro bisogni;
- sostenibilità economica: i limiti di tasso definiti dalla legge per il microcredito per l'inclusione sociale e finanziaria di persone fisiche (art.111) rendono il modello di PerMicro economicamente non sostenibile.

PerMicro è uno dei pionieri della microfinanza in Europa occidentale. L'istituto è molto attivo nel panorama nazionale e internazionale: è uno dei fondatori della *Rete Italiana degli Operatori di Microfinanza (RITMI)*, la rete italiana delle istituzioni di microfinanza; inoltre, è membro attivo di *European Microfinance Network (EMN)*.

<sup>43</sup> Il *mentoring* si sviluppa attraverso la costruzione di un rapporto di medio-lungo termine, come un percorso di apprendimento e sviluppo, in cui il Mentor (in qualità di guida, sostegno, facilitatore del cambiamento) mette a disposizione sapere, competenze ed esperienza per favorire la crescita personale e professionale.

Nel 2015, PerMicro è stata scelta tra i sei migliori istituti di microfinanza in Europa per accedere al fondo di garanzia FEI (Fondo Europeo Investimenti) finanziato dalla Commissione Europea e firmato a ottobre 2015 (programma EaSI - Occupazione e innovazione sociale). Tale garanzia copre un portafoglio massimo di 20 milioni di euro per un periodo di 30 mesi dall'inizio del contratto di finanziamento: ciò consente di allargare il proprio portafoglio raggiungendo clienti che altrimenti non avrebbe raggiunto a causa della loro rischiosità finanziaria.

Al fine di offrire ai suoi imprenditori importanti servizi ausiliari, come il tutoraggio e il monitoraggio, PerMicro ha strutturato una collaborazione strategica con l'associazione PerMicroLab Onlus. PerMicroLab è un'associazione senza scopo di lucro che opera con l'obiettivo di perseguire obiettivi di solidarietà sociale e dare sostegno a persone socialmente ed economicamente svantaggiate: concretamente gestisce una rete di Mentor volontari in tutta Italia, che dedicano una parte del loro tempo ad affiancare imprese nascenti.

PerMicro ha concesso fino ad oggi 18.204 finanziamenti, di cui 2.802 all'impresa e 15.402 alla famiglia. I suoi destinatari sono infatti o persone motivate e competenti con una buona idea imprenditoriale o soggetti con esigenze finanziarie primarie (casa, salute, formazione) escluse dai tradizionali canali del credito per insufficiente storia creditizia o precaria posizione lavorativa.

A differenza delle imprese, la maggior parte dei richiedenti un finanziamento famiglia sono donne (57%). Per questo tipo di prodotto, la quasi totalità dei clienti PerMicro è di origine migrante (92%), per lo più provenienti dalle aree Sud Est Asiatico - Pacifico, e Est Europa - Asia Centrale.

Tra le finalità dei finanziamenti più diffuse, si registrano: sostegno alla famiglia nel proprio paese d'origine (47%), spese familiari in Italia (15%), spese per la propria casa in Italia (14%), spese mediche (8%), acquisto di auto/furgone/moto (8%).

Per quanto riguarda il segmento imprese, il 51% delle iniziative finanziate da PerMicro è costituito da start-up e il 47% degli imprenditori ha un'età inferiore ai 35 anni. Quasi la metà sono migranti, per lo più provenienti dall'area del Sud Est Asiatico - Pacifico. I settori di attività maggiormente finanziati sono legati al commercio stanziale (26%), ai servizi privati (11%), al settore alimentare (10%) e all'artigianato (10%).

Come emerso da uno studio di Unioncamere – InfoCamere condotto nel corso del 2017, i numeri dell'imprenditoria migrante in Italia sono sempre più significativi: il suo tasso di crescita è del 3,4%, contro lo 0,75% fatto registrare dall'intera base imprenditoriale italiana. Tra le molte storie di imprenditori migranti finanziati da PerMicro, abbiamo scelto di raccontarvi brevemente quella di Pedro – venezuelano trapiantato a Milano – e Cristina – messicana che ora vive in provincia di Treviso. Le loro esperienze, come quelle di molti altri che hanno avuto accesso a un finanziamento, sono il modo più tangibile di rappresentare ciò che il microcredito ha rappresentato per loro, ovvero il passaggio dalla non bancabilità alla piena bancabilità.

## *Stireria La Catrina a Treviso*

Cristina è una giovane donna messicana, giunta in Italia nel 2014. La sua laurea in economia ottenuta in Messico l'ha spinta a immaginare di diventare imprenditrice in Italia, ideando un servizio che potesse avere successo e far risparmiare fatica e tempo alle persone: un servizio di stireria a chilo, cioè un servizio che viene pagato non in base alle ore impiegate per stirare ma in base al peso totale dei capi da stirare.

Cristina si è presentata nella filiale di PerMicro a Mestre con un'idea molto chiara sull'impresa artigianale di stireria a chilo che avrebbe voluto aprire. Aveva già fatto uno studio di mercato sulla presenza di stirerie a Istrana e dintorni, con un'idea abbastanza chiara su prezzi del mercato e su quelli da proporre ai suoi clienti. Quello su cui ha avuto più bisogno di supporto da parte della filiale di Mestre era proprio il districarsi nell'iter burocratico e amministrativo italiano per avviare un'attività imprenditoriale.

La sua attività è particolarmente innovativa nel settore perché offre il ritiro e la consegna dei capi stirati a casa. Inoltre, Cristina dimostra una grande volontà e voglia di fare, un fattore importante per chi ha deciso di incamminarsi in un'impresa simile! Questa, in sintesi, è l'origine della Stireria La Catrina in centro a Treviso: nata per rispondere all'esigenza di innumerevoli clienti che non hanno tempo o voglia di stirare il loro bucato a casa e preferiscono affidare questo incarico a qualcun altro! In quest'impresa, Cristina non è da sola ma è ac-

compagnata da Luigi, suo marito e responsabile tecnico della stireria, dalla filiale PerMicro di Mestre e dalla sua Mentor volontaria PerMicroLab, Braha Neraida.

Guarda il breve video in cui Cristina si racconta: <http://bit.ly/2dKBtxS>

## Street food italo-venezuelano: El Caminante

Pedro è venezuelano, ha studiato economia in Venezuela e poi viaggiato molto, finché dopo un periodo in Italia, ha deciso di rimanervi. Da 10 anni è nel nostro paese e ha sempre lavorato come aiuto cuoco e cameriere nei locali di Milano. Monica è italiana, lavora come designer nel mondo della moda e ha trascorso diversi anni negli Stati Uniti svolgendo la propria professione. Pedro e Monica sono sposati e pochi sono "in movimento" come loro!

Qual è la loro impresa? Si tratta di un *foodtruck* itinerante: un camioncino di cibo da strada italo-venezuelano che vende le celebri *arepas*, piccole focaccine di farina di mais originarie del Venezuela, dove vengono mangiate ad ogni pasto, in formato gourmet e *gluten free*. Pedro e Monica insieme presentano un mix di competenze ed esperienze che sono uno dei punti forti del loro progetto: Pedro, oltre a cucinare le *arepas*, gestisce le relazioni commerciali e con i clienti dal *foodtruck*. Monica, invece, si occupa di organizzare la parte di promozione e sviluppo dell'attività.

Monica e Pedro hanno incontrato PerMicro nel 2014 a una conferenza presso la Camera di Commercio di Milano. Dopo alcuni incontri conoscitivi e di confronto, Pedro ha seguito dei corsi di formazione durante i quali ha elaborato il proprio *business plan* per partecipare al bando Under 35 del Comune di Milano. Ha vinto il bando e successivamente si è rivolto a PerMicro chiedendo un microcredito all'impresa per il loro investimento strutturale nell'acquisto del camioncino. I primi mesi sono stati decisivi: l'attività di *mentoring* e supporto da parte della filiale PerMicro di Milano è stata intensa e li ha aiutati nella gestione finanziaria e a valutare l'economicità delle diverse alternative.

Trattandosi di un *food truck* itinerante, l'influenza della stagionalità è fondamentale: Pedro spesso decide di spostarsi da Milano e portare il *truck* in località turistiche o in prossimità di grandi eventi per sfruttare maggiormente le potenzialità dello street food. Come capire dove il *food truck* di El Caminante è posizionato ogni giorno? Basta seguire i loro profili social, dove ogni mattina pubblicano il luogo di sosta del giorno!

I nostri due protagonisti si descrivono così sul loro sito: "Dal Venezuela a Milano, capitale della moda e del design: questo il nostro viaggio alla scoperta di nuovi sapori. El Caminante è il primo ristorante "su ruote" che propone una cucina fusion Venezuela-Italia. Arepas gourmet con le ricette ideate dallo chef Mattia Chiesa, per uno street food fresh&healthy di alta qualità. Tutti i nostri cibi sono il risultato di una accurata ricerca per realizzare un prodotto sano a basso contenuto calorico. Grazie all'innovazione della cucina sottovuoto a bassa temperatura possiamo offrire un prodotto gourmet, fresco e sano, ad un giusto prezzo. Segui El Caminante, ogni giorno in un posto diverso, sette giorni su sette, a pranzo e cena o per un ricco aperitivo".



## 4. Le rimesse

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

- per volumi e tassi di crescita, raggiungendo a livello mondiale i 600 miliardi di dollari USA<sup>44</sup>, con tassi di crescita pari al 10% medio annuo negli ultimi 5 anni e una crescita stimata del 4% fra il 2016 e il 2017
- per dimensione relativa rispetto agli altri flussi finanziari internazionali (investimenti diretti esteri e aiuti allo sviluppo). Secondo i dati elaborati dalla Banca Mondiale, il volume delle rimesse è cinque volte quello dei fondi per gli aiuti allo sviluppo
- per dimensione relativa rispetto all'economia del singolo paese ricevente. In termini di peso percentuale sul PIL nazionale, le rimesse arrivano a rappresentare il 30% del reddito nazionale di alcune economie. Sono molti gli esempi che danno un'idea puntuale del peso di questi flussi finanziari per alcuni dei principali paesi di destinazione dei flussi: le rimesse pesano per il 6% del PIL egiziano, per il 10% del PIL delle Filippine, per l'11% del PIL senegalese e per il 9% di quello albanese<sup>45</sup>
- per la caratteristica di essere flussi finanziari anticiclici. A livello globale, per effetto della crisi economica iniziata nel 2009, le rimesse hanno subito solo due contrazioni, la prima nel 2009, stesso, pari al 6% e la seconda, più contenuta (-2,7%) nel 2015, continuando a far registrare tassi positivi, anche significativi in tutti gli altri anni
- per il ruolo che storicamente assumono in caso di calamità naturali o emergenze a supporto degli aiuti internazionali, data la loro capacità di avere un impatto immediato e diretto sulla popolazione locale.

A partire da queste caratteristiche l'attenzione internazionale verso questo flusso di risorse finanziarie è andato gradualmente aumentando negli anni, dando vita ad un'ampia riflessione e a numerose iniziative di valorizzazione circa un possibile ruolo che tale flusso può avere nel contribuire allo sviluppo delle economie dei paesi destinatari. L'iniziativa più rilevante è stata siglata durante il G8 dell'Aquila del 2009, poi acquisita in sede G20. Si tratta di un accordo internazionale per la riduzione del costo delle rimesse a livello globale al 5% in 5 anni (Programma 5\*5), coordinato dalla Banca Mondiale<sup>46</sup>, rispetto alla quale il Governo italiano ha assunto un ruolo di leadership importante, sia per i risultati raggiunti, attraverso il coinvolgimento attivo di tutti gli operatori del settore privato (banche, Poste Italiane, *Money Transfer Operators - MTO*) e sia per aver contribuito alla

<sup>44</sup> La stima di Banca Mondiale per il 2017 vede un ammontare complessivo di rimesse a livello internazionale pari a 596 miliardi di dollari USA.

<sup>45</sup> Dati Banca Mondiale 2016.

<sup>46</sup> Secondo le stime di Banca Mondiale, che ha proposto l'iniziativa, l'obiettivo è in grado di liberare 16 miliardi di dollari complessivi, in termini di minori costi e quindi di maggiori risorse a disposizione dei riceventi e delle rispettive economie.

creazione del primo sito web di monitoraggio indipendente dei costi delle rimesse a livello nazionale certificato da Banca Mondiale, mandasoldiacasa<sup>47</sup>.

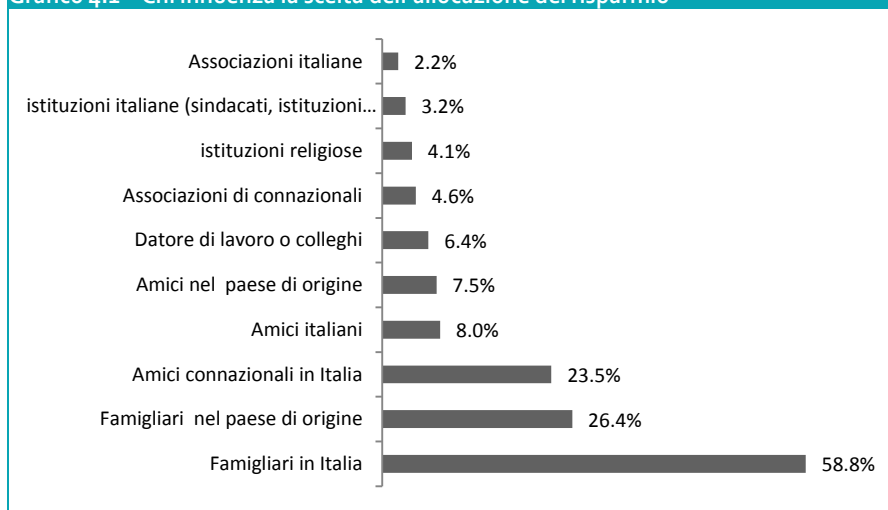
La rimessa è uno dei principali strumenti di collegamento fra il migrante e il proprio paese di origine. Essa si configura all'interno di un processo complesso e articolato di allocazione del risparmio del migrante nelle due dimensioni temporale (nell'arco dell'evolversi del progetto migratorio) e spaziale (fra Paese di arrivo e di origine), 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. La rimessa è quindi destinata ad una pluralità di funzioni di cui il consumo è solo una delle tante componenti. Secondo i dati a disposizione dell'Osservatorio e raccolti su un campione rappresentativo di immigrati<sup>48</sup>, oltre ad essere fonte di sostentamento delle famiglie di origine, appaiono rilevanti altre componenti della rimessa, legate in modo particolare ad un ruolo assicurativo e previdenziale (emergenze) per circa un terzo dei casi, agli investimenti, in primo 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 (*Tavola 4.1*). Forme diverse di destinazione che confermano quelle che la letteratura definisce come dimensioni della rimessa:

- 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 4.1 – Destinazione delle rimesse diverse da consumo – percentuale di casi sul totale respondent**

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

**Grafico 4.1 – Chi influenza la scelta dell'allocazione del risparmio**



A conferma della complessità del processo di allocazione del risparmio del migrante fra i bisogni e le opportunità in Italia e nel proprio paese di origine, il *Grafico 4.1* mostra il peso dell'influenza dei diversi soggetti coinvolti a vario titolo nelle scelte. Naturalmente la componente familiare è quella che gioca il ruolo maggiore, nella duplice componente geografica (famigliari in Italia e nel paese di origine), ma altri attori intervengono nelle decisioni, anche in modo significativo, come la componente comunitaria in Italia (amici in Italia)

o le associazioni (religiose e non).

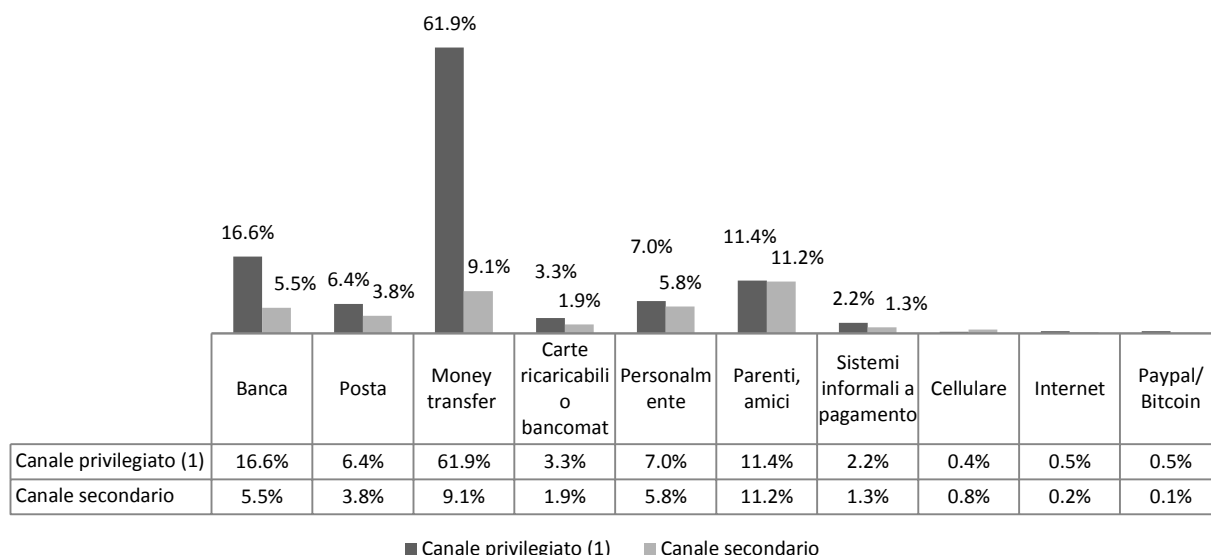
I dati raccolti dall'indagine campionaria consentono di approfondire alcuni aspetti ulteriori circa il comportamento dei migranti nell'invio delle rimesse. In primo luogo **la frequenza**: in media il campione invia rimesse 4,3 volte durante l'arco dell'anno, nel 19% dei casi l'invio è mensile o con una frequenza superiore. Una seconda variabile rilevante è data dall'**importo medio** per singolo invio che si attesta a 448€, mentre l'importo annuo medio è di 1.600€.

<sup>47</sup> Il sito web [www.mandasoldiacasa.it](http://www.mandasoldiacasa.it) gestito dal CeSPI.

<sup>48</sup> 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.

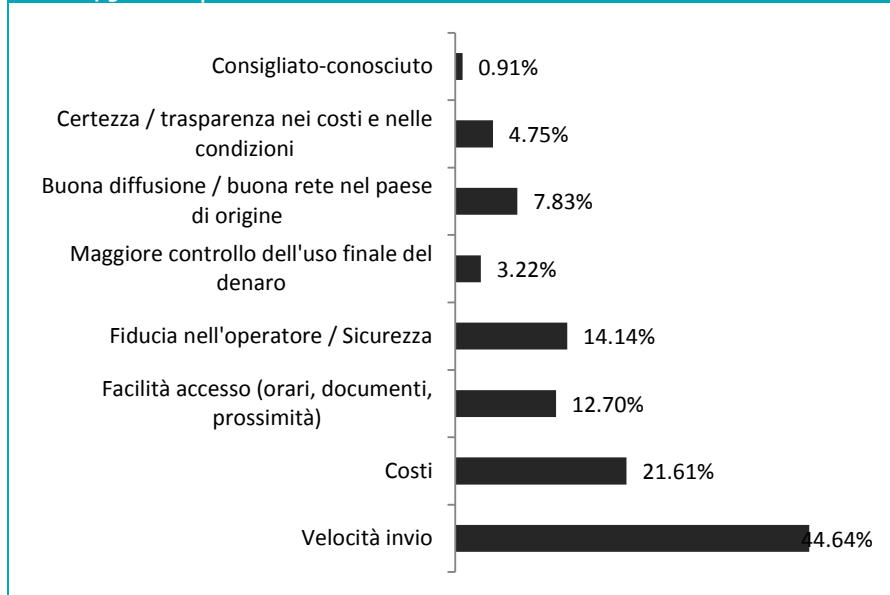


Grafico 4.2 – Canale preferito per l’invio delle rimesse



Un'altra informazione ricavabile dal questionario riguarda la scelta del canale utilizzato per l'invio della remessa, sia come canale privilegiato, sia come canale alternativo (Grafico 4.2). I Money Transfer Operators si confermano il canale privilegiato (62% dei casi), seguiti dal canale bancario (17%) e quindi dal ricorso a amici e parenti, con consegna diretta del denaro, che è invece la prima scelta come canale secondario (11% circa per entrambi). Sono ancora residuali, con valori irrilevanti, i canali innovativi legati all'uso del mobile o di internet.

Grafico 4.3 – Principali criteri di scelta del canale di invio

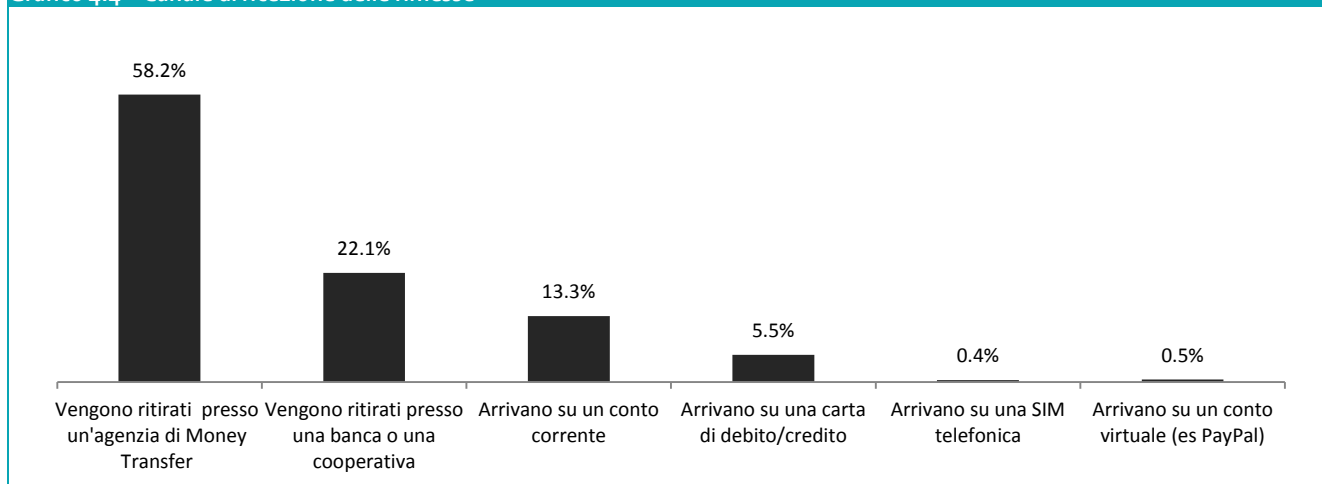


Il Grafico 4.3 mostra invece i principali criteri sulla base dei quali viene scelto il canale di invio, dato particolarmente significativo nella strutturazione di un servizio di invio delle rimesse in grado di rispondere ai reali bisogni della clientela immigrata. La velocità con cui il denaro viene reso disponibile a destinazione è il fattore determinante per il 45% dei casi, seguito dai costi di invio (22%). Seguono la facilità di accesso dell'operatore (13%) e la fiducia nei confronti dell'operatore (14%). Anche rispetto all'invio delle rimesse, appare quindi rilevante la componente relazionale e fiduciaria che si instaura fra l'operatore finanziario e il cliente.

A completamento delle informazioni disponibili relativamente ai comportamenti associati all'invio delle rimesse, il Grafico 4.4 fornisce un dettaglio circa i principali strumenti attraverso i quali viene ricevuta la remessa. Il contante rimane ancora lo strumento privilegiato per quasi il 60% dei casi, anche se si rileva una percentuale significativa di casi (41%) in cui la remessa viene veicolata attraverso un operatore finanziario o uno strumento di pagamento elettronico. Quest'ultimo dato appare particolarmente 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. Marginali, anche lato ricevente, gli strumenti innovativi (mobile e conti virtuali).

Per quanto riguarda i destinatari finali delle rimesse (*Grafico 4.5*) si conferma la centralità del ruolo di sostegno di questi flussi finanziari verso i familiari, in primis i genitori (45% dei casi), ruolo che si estende in modo significativo anche al contesto più ampio dei legami parentali non stretti (altri parenti, 33% dei casi).

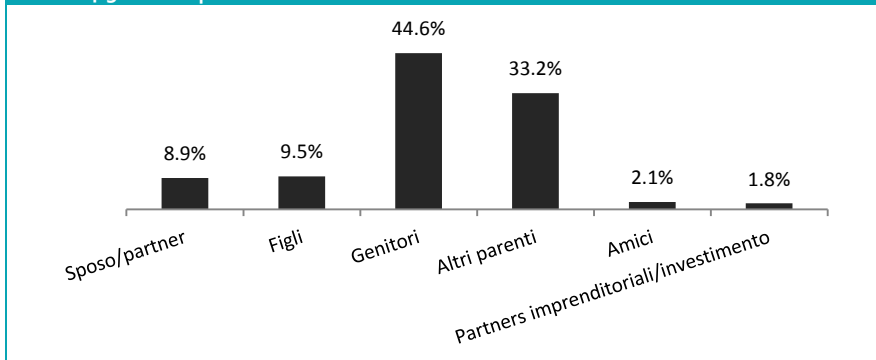
**Grafico 4.4 – Canale di ricezione delle rimesse**



La *Tavola 4.1* ha evidenziato la presenza di finalità di investimento fra le destinazioni finali delle rimesse. Il questionario consente di approfondire ulteriormente questa componente della remessa, che naturalmente tende a crescere con l'evolversi del processo di integrazione nel nostro paese, quando si accresce l'autonomia economica e finanziaria e si riducono i bisogni immediati per l'inserimento nel paese ospitante. Il 26% dei migranti residenti in Italia ha realizzato **investimenti nel proprio paese di origine**, percentuale che sale al 44% per i titolari di un conto corrente in Italia. Una propensione all'investimento nel paese di origine che non va interpretata come un drenaggio di risorse dal processo di integrazione in Italia, ma al contrario è indicatore di una capacità di investimento crescente e di una transnazionalità che rappresentano opportunità anche per il nostro paese.

Attraverso i dati raccolti ed elaborati in questi anni dall'Osservatorio sul comportamento dei migranti, è stato possibile evidenziare come esista una stretta correlazione fra percorso migratorio, inclusione finanziaria e la corrispondente evoluzione del profilo finanziario e la componente di investimento contenuta nella remessa. Si tratta di elementi che pongono l'inclusione finanziaria e

**Grafico 4.5 – Principale destinatario della remessa**



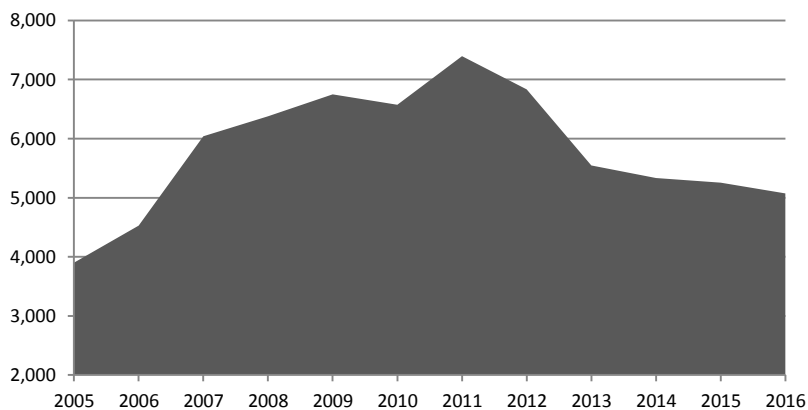
l'intermediazione finanziaria, intesa come accesso, disponibilità, ma anche conoscenza e utilizzo di strumenti adeguati, come elemento cardine della valorizzazione del processo di accumulazione e allocazione del risparmio del migrante, in grado di generare benefici crescenti.

Guardando alle rimesse inviate dall'Italia, i dati ufficiali a disposizione (Banca d'Italia) mostrano un fenomeno che anche per il nostro Paese ha assunto una dimensione considerevole, superando i 5 miliardi di euro (*Grafico 4.6*), pur se all'interno di un trend discendente che ha portato ad una riduzione del volume delle rimesse in uscita dal nostro Paese del 31% negli ultimi quattro anni. Il dato sembrerebbe confermare un effetto della crisi economica significativo e durevole.

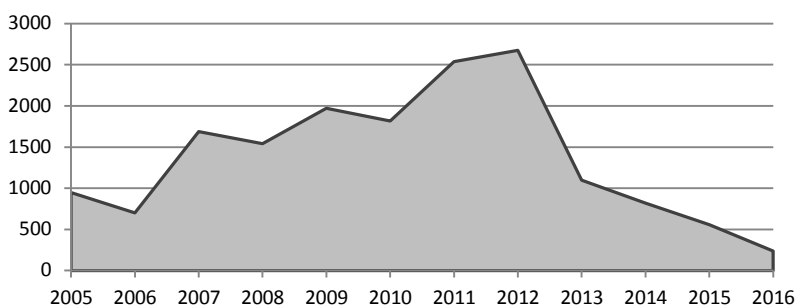
Un'analisi più attenta, disaggregata per Paese di destinazione, ci permette di individuare come, a fronte di un calo dei volumi complessivi delle rimesse di 1,76 miliardi di Euro fra il 2012 e il 2016, il flusso verso la Cina, riferito allo stesso periodo, rileva una contrazione di 2,4 miliardi complessivi (*Grafico 4.7*). 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.

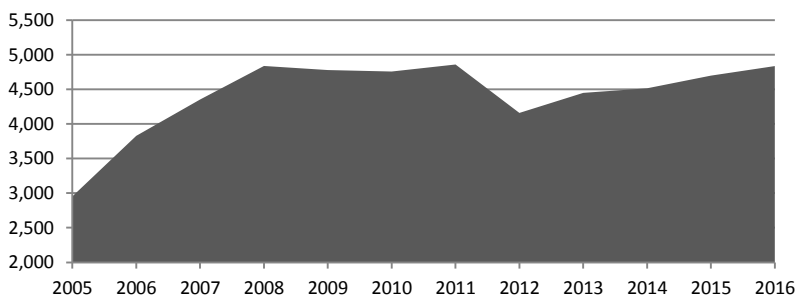
**Grafico 4.6 – Andamento flussi rimesse dall'Italia – Serie storica (milioni di Euro)**



**Grafico 4.7 – Andamento flussi rimesse dall'Italia verso la Cina (milioni di Euro)**



**Grafico 4.8 – Andamento flussi rimesse dall'Italia senza la Cina (milioni di Euro)**



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

La normativa antiriciclaggio più stringente, una maggiore attenzione da parte di operatori e autorità, un raffinamento degli strumenti di rilevazione e la stessa crisi economica, hanno consentito di ridimensionare in modo significativo il fenomeno fornendo una diversa lettura della contrazione evidenziata in questi ultimi anni. Escludendo infatti i flussi verso la Cina (*Grafico 4.8*) il quadro appare molto diverso. A fronte di un lieve rallentamento dei flussi fra il 2009 e il 2010 (intorno all'1,5%) il vero effetto della crisi economica si è concentrato esclusivamente nel 2012, con una contrazione nei volumi pari al 14%. Dal 2013 in poi, i flussi appaiono in crescita costante (+16% in tre anni), raggiungendo i 4,85 miliardi di euro e riportandosi ai livelli pre-crisi. Si tratta di un dato importante, che conferma, anche per il caso italiano, il ruolo anticiclico delle rimesse e l'evidenza di un fenomeno che risponde a logiche complesse.

Sulla base dei dati raccolti su base campionaria<sup>49</sup> dall'Osservatorio presso il settore bancario, attraverso il questionario annuale, è possibile evidenziare, il quadro relativo all'evoluzione del fenomeno rimesse presso gli operatori bancari. Il *Grafico 4.9* mostra l'andamento del numero di operazioni e del volume complessivo delle rimesse transitate attraverso

un campione omogeneo di banche<sup>50</sup>, sia attraverso i canali bancari tradizionali e sia attraverso gli accordi con MTOs. Un andamento che mostra uno sviluppo evidente, soprattutto in termini di volumi, che si sono triplicati in quattro anni e che ha coinvolto tutte le nazionalità esaminate con gli incrementi più significativi verso le Filippine e la Tunisia, seguiti da Cina, India, Egitto, Senegal e Nigeria.

Il 2016 sembra mostrare un'inversione di tendenza importante, con una riduzione del 19% sia in termini di numero di transazioni sia di volumi intermediati. Una contrazione che, per quanto riguarda il solo canale dei

<sup>49</sup> I dati a disposizione si riferiscono infatti al solo campione di banche che ha risposto al questionario che rappresenta il 74% degli impieghi di settore e il 51% degli sportelli. 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.

<sup>50</sup> Il sottocampione omogeneo consente una confrontabilità dei dati negli anni ed è costituito da banche e gruppi bancari che rappresentano il 56% del totale attivo del settore.

bonifici transfrontalieri, appare generalizzata con l'esclusione della Nigeria, del Ghana e della Macedonia che fanno registrare degli incrementi. Relativamente al canale MTOs-banche, invece la contrazione non ha riguardato tutti i paesi oggetto di indagine; spiccano soprattutto India, Sri Lanka e Bangladesh con tassi di crescita superiori al 10% (nel caso del Bangladesh il volume delle transazioni attraverso questo canale ha fatto registrare un incremento del 45%). Subiscono una riduzione nei volumi nazionalità significative come Albania e Romania (-22% in termini di volumi intermediati), Marocco, Tunisia e Ecuador (con una contrazione superiore al 10%) e la Moldova (-25%), paese, quest'ultimo storicamente rilevante per volumi di rimesse intermedie attraverso il canale bancario.

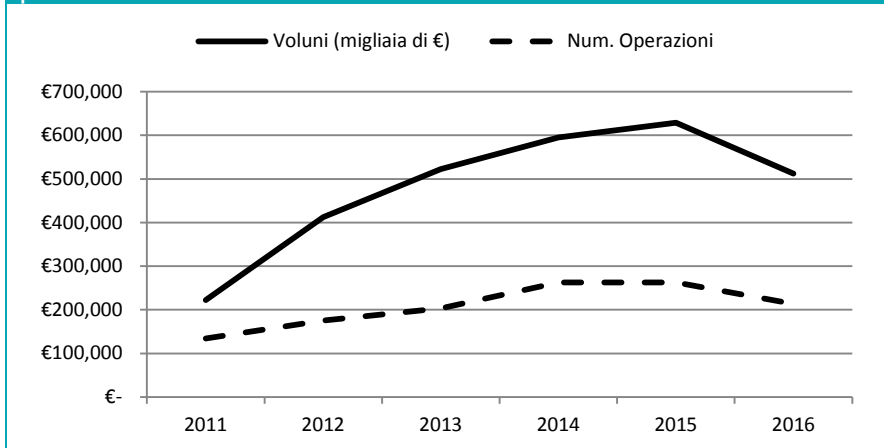
In termini assoluti, rispetto al solo canale bancario tradizionale (bonifico transfrontaliero) la Cina rappresenta il canale principale, rappresentando il 52% dei volumi complessivi di rimesse intermedie attraverso questo canale. Seguono la Romania (9%), Marocco, Egitto e Moldova (5%). Complessivamente queste cinque nazionalità rappresentano l'86% dei volumi intermediati dalle banche del campione. Rispetto invece alla numerosità delle transazioni il mercato appare meno concentrato. Il principale canale per numerosità di transazioni attraverso il bonifico transfrontaliero è la Romania, con il 23% delle transazioni eseguite, seguita dalla Cina (21%) dal Marocco e dalla Moldova (10% ciascuno), dall'Egitto (7%) e dall'Albania (5%).

Analizzando in dettaglio le due diverse modalità di invio, ovvero tramite partnership con un MTO o tramite canale bancario tradizionale, emergono alcune differenziazioni significative per comprendere meglio il comportamento dei migranti. L'importo medio delle transazioni (Tavola 4.2) all'interno delle partnership banca-MTO si attesta intorno ai 300€, con una lieve flessione rispetto al 2015, mentre per il canale bancario tradizionale l'importo medio sale a quasi 3.617€ per singola transazione, in crescita del 7% rispetto al 2015. La Cina torna ad essere il primo canale per importo medio delle transazioni attraverso lo strumento del bonifico transfrontaliero. Una riflessione specifica va fatta per il Bangladesh che evidenzia importi medi per singola transazione che sono doppi rispetto alla media per quanto riguarda il canale MTOs-banche e di poco inferiori a quelli cinesi per quanto riguarda il canale bancario tradizionale (8.820€). Valori che, considerata la crescita del volume complessivo di rimesse relativa al corridoio Italia-Bangladesh (+35% in due anni), sembra indicare una specificità del caso Bangladesh circa l'invio delle rimesse che si ritiene debba essere indagato con maggiore attenzione<sup>51</sup>.

Il dato relativo al valore medio per singola transazione sembra quindi indicare l'esistenza di una segmentazione del mercato per tipologia di prodotto. Oltre alle motivazioni legate ai limiti normativi all'uso del contante<sup>52</sup>, sembra evidente che il canale bancario tradizionale risponde ad esigenze di trasferimento e opportunità

Il dato relativo al valore medio per singola transazione sembra quindi indicare l'esistenza di una segmentazione del mercato per tipologia di prodotto. Oltre alle motivazioni legate ai limiti normativi all'uso del contante<sup>52</sup>, sembra evidente che il canale bancario tradizionale risponde ad esigenze di trasferimento e opportunità

**Grafico 4.9 – Campione omogeneo di banche, volume (in migliaia di euro) e numero di operazioni di rimesse tramite bonifico transfrontaliero e accordo con MTO**



**Tavola 4.2 – Importi medi transazioni rimesse attraverso banche**

	Canale bancario	Canale MTOs-banche
<b>Importo medio</b>	3.617€	283€
<b>Importo medio massimo</b>	8.850€ Cina	663€ Bangladesh
<b>Importo medio minimo</b>	842€ Sri Lanka	141€ Pakistan

<sup>51</sup> Il canale di rimesse Italia-Bangladesh appare particolarmente concentrato in quattro città: Roma, Milano, Napoli e Venezia da cui partono il 50% dei flussi di rimesse verso il paese asiatico. Da Roma transita un quarto delle rimesse verso il Bangladesh, dato che va considerato in relazione alla forte presenza di questa comunità nella capitale, ma anche rispetto al peso dell'imprenditoria a titolarità bengalese in questa città. A Roma si concentra il 42,5% delle imprese il cui titolare è del Bangladesh.

<sup>52</sup> 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 antiriciclaggio 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.

diverse, più complesse, che richiedono strumenti e intermediari che consentono un maggior controllo del risparmio e dove è presumibile immaginare assuma rilevanza la componente di investimenti nel Paese di origine, confermando la banca quale potenziale interlocutore privilegiato anche rispetto a questa componente.

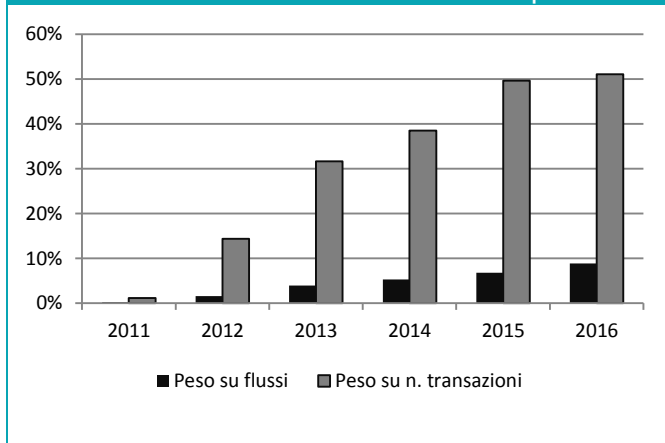
**Tavola 4.3 – Prodotti e servizi offerti associati al trasferimento di rimesse. Sottocampione di 19 banche**

Prodotti/servizi	% banche-campione 2016
Carte di credito/debito ricaricabili	42%
Carte di credito/debito ricaricabili gemelle	11%
Internet banking collegato ad un MTO	21%
Conti corrente gemelli	0%
Piattaforma di trasferimento del denaro autonoma	5%
Sistemi di trasferimento del denaro via mobile	5%

del servizio delle rimesse all'interno di un prodotto finanziario più complesso, come una carta con IBAN o un c/c; in secondo luogo questa pratica si traduce in informazione finanziaria e creditizia e soprattutto contribuisce ad accrescere il controllo del risparmio da parte del migrante e la possibilità di tradursi in prodotti e servizi bancari finalizzati ad una migliore gestione del risparmio complessivo nel tempo.

Rispetto al primo risvolto, l'indagine realizzata presso il settore bancario sembra confermare l'ipotesi e fornire un quadro di un settore bancario attento alle opportunità che il trasferimento delle rimesse può offrire in termini di cross-selling attraverso l'offerta di prodotti combinati (Tavola 4.3), con una crescita, rispetto alle rilevazioni precedenti, della componente legata alle carte di pagamento e del collegamento fra un MTO e l'Internet banking. Si segnala anche un caso di un servizio di trasferimento collegato al mobile.

**Grafico 4.10 – Peso percentuale transazioni in accordo banca-MTOs attraverso multicanale su totale banche campione**



(era il 39% nel 2014). Anche i volumi registrano una crescita nel peso relativo passando dal 6,8% nel 2015 all'8,8% nel 2016, (Grafico 4.10). La strada dell'integrazione dell'invio della remessa con servizi e prodotti finanziari finalizzati alla valorizzazione e alla gestione del risparmio dei cittadini immigrati costituisce sicuramente la novità più importante e racchiude importanti opportunità sia in termini di possibile evoluzione del rapporto fra banca e cittadino immigrato e di inclusione finanziaria e sia in termini di maggiore sostenibilità dei costi di trasferimento per gli operatori (attraverso processi di *cross-selling*) e quindi di riduzione dei costi per gli utenti finali.

## 4.1 I costi di invio delle rimesse

Relativamente ai costi di invio delle rimesse dall'Italia, il sito web [mandasoldiacasa.it](http://mandasoldiacasa.it) ci consente uno spaccato particolarmente significativo, relativo ad una serie storica di oltre 60 rilevazioni sul campo, a partire dal

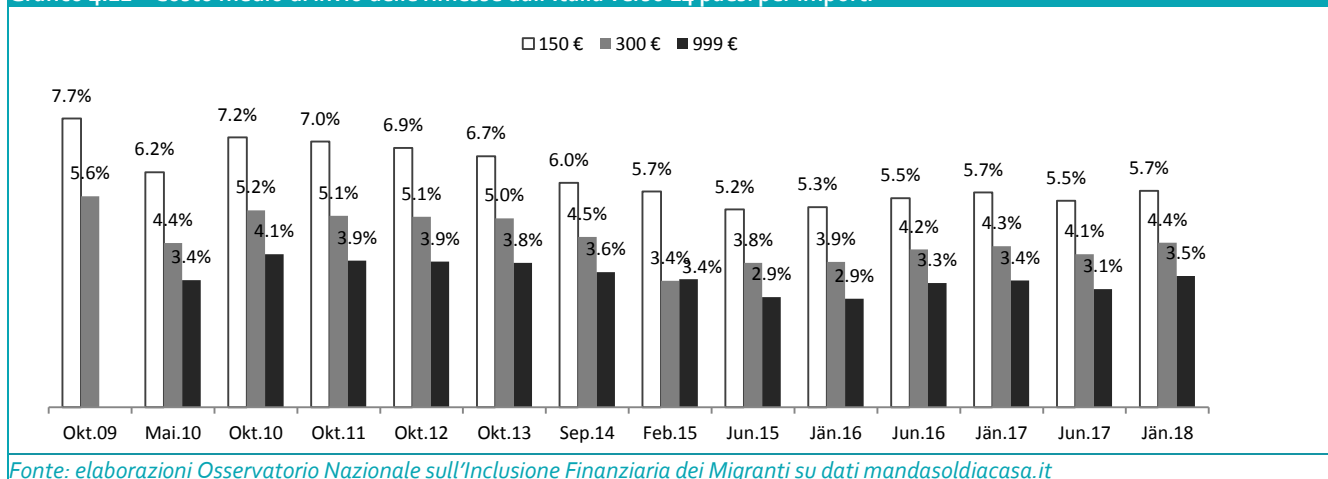
La partnership banche/BancoPosta – MTOs costituisce una novità importante rispetto al tema più generale dell'inclusione finanziaria. Il servizio offerto dai MTOs ha caratteristiche che lo rendono appetibile perché soddisfa alcuni bisogni specifici del migrante, legati in modo particolare al sostegno della famiglia di origine. La collaborazione con la banca ha due risvolti molto positivi: in primo luogo può essere una modalità per avvicinare il migrante alle istituzioni finanziarie o fidelizzarli attraverso l'offerta integrata

All'interno di questo segmento specifico di analisi, l'Osservatorio ha voluto indagare l'andamento di volumi e numero di operazioni relative a quei casi in cui la partnership si è sviluppata attraverso la realizzazione di servizi congiunti e non solo attraverso un semplice rapporto di agenzia. Si tratta di una novità importante, che integra il servizio di trasferimento delle rimesse tramite MTOs, all'interno di prodotti e servizi multicanali della banca (*home-banking, mobile, ATM*). Un'innovazione che, sulla base dei dati raccolti dall'Osservatorio, mostra uno sviluppo significativo: rispetto al solo campione di banche oggetto della nostra analisi, la partnership banche-MTOs, all'interno di prodotti multicanale, pesa per il 51% in termini di numero di operazioni, valore significativo e in crescita

settembre 2009 e rispetto a 14 paesi, fra i principali in termini di rilevanza di flussi in uscita dal nostro Paese<sup>53</sup>. Il costo di invio (e la sua trasparenza) è uno degli elementi fondamentali, sebbene non l'unico, nella scelta del migrante circa l'operatore di trasferimento del denaro. Sono tre le componenti che determinano il costo complessivo della rimessa, secondo gli standard internazionali definiti dalla Banca Mondiale e che il sito "mandasoldiacasa" ha adottato: la commissione applicata dall'operatore al momento dell'invio, la commissione applicata dall'operatore a destinazione (al momento della ricezione dei fondi) e il margine sul tasso di cambio applicato al momento di convertire la rimessa nella valuta locale. I dati relativi ai costi medi rilevati per i tre importi monitorati (150€, 300€ e 999€), mostrano un andamento decrescente significativo, che avvicina l'Italia al raggiungimento dell'obiettivo del 5% fissato a livello internazionale (Grafico 4.11).

A gennaio 2018 il costo medio relativo all'importo di 150€, preso come riferimento per l'obiettivo del Programma 5\*5<sup>54</sup>, era del 5,7%, con una riduzione complessiva, da settembre 2009, di quasi due punti percentuali (1,94). Anche gli altri due importi hanno fatto registrare contrazioni significative. Dal grafico si può evidenziare inoltre come negli ultimi due anni, dopo il punto di minimo molto vicino all'obiettivo del 5% del giugno 2015, il costo medio su questo importo abbia subito un incremento graduale fino ad assestarsi intorno ad un intervallo compreso fra il 5,5% e il 5,7%. Un incremento ha caratterizzato tutti e tre gli importi monitorati, che rimangono comunque al di sotto del 5%.

**Grafico 4.11 – Costo medio di invio delle rimesse dall'Italia verso 14 paesi per importi**



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

In termini generali si conferma la correlazione negativa significativa fra importo della rimessa e costo medio complessivo (Tavola 4.4).

**Tavola 4.4 – Costo medio % per importo – gennaio 2018**

Importo 150€	Importo 300€	Importo 999€
5,74%	4,36%	3,48%

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

L'analisi disaggregata per continente, relativamente ai paesi oggetto di rilevazione, (Grafico 4.12)

evidenzia una riduzione generalizzata per tutti i continenti, in modo particolare per l'Africa dove il costo medio era pari all'8,6% nell'ottobre 2009. L'Asia presenta un costo superiore di un punto percentuale alla media, dovuto soprattutto al corridoio cinese che rileva un costo medio pari al 9,5%. Rispetto a questo corridoio i costi rimangono mediamente alti, pur se all'interno di un trend in diminuzione che appariva più pronunciato nel 2017 rispetto alla prima rilevazione del 2018.

Il sito consente inoltre un'analisi disaggregata rispetto ad altre due variabili significative, sotto il profilo della scelta del migrante e dell'evoluzione che il mercato sta subendo con l'introduzione dei nuovi strumenti e canali di pagamento legati agli sviluppi tecnologici. Un aspetto ritenuto determinante nella scelta da parte dei

<sup>53</sup> Mandasoldiacasa.it è un sito gratuito, certificato dalla Banca Mondiale, che monitora i costi delle rimesse per tipologie diverse di operatori, prodotti e tempi di invio, relativamente ai seguenti paesi: Albania, Bolivia, Brasile, Costa d'Avorio, Cina, Colombia, Ecuador, Filippine, Ghana, Marocco, Nigeria, Perù, Romania e Senegal che complessivamente pesano per il 69% dei flussi dall'Italia.

<sup>54</sup> Il programma 5\*5 nasce, su iniziativa della Banca Mondiale, con il G8 dell'Aquila durante il quale viene sottoscritto un accordo internazionale per la riduzione dei costi delle rimesse del 5% in 5 anni (prendendo come riferimento l'importo di 200 dollari USD). L'impegno è stato poi allargato in sede G20 e nel corso del 2017 è stato rinnovato con un obiettivo ambizioso di riduzione dei costi medi a livello globale al 3%.



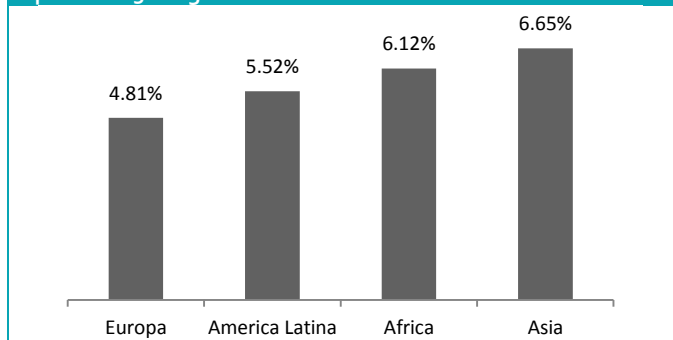
consumatori finali è legato alla velocità con cui il denaro inviato viene reso disponibile a destinazione. L'analisi (Grafico 4.13) consente di evidenziare alcune particolarità rilevanti:

- una sostanziale correlazione negativa fra i tempi medi di invio della rimessa e i costi medi, a conferma di un costo-opportunità nella scelta della tempistica fra i diversi prodotti offerti; si rilevano infatti costi minori per strumenti che consentono la ricezione della rimessa nell'intervallo di tempo superiore ai 2 giorni, dove si concentrano in prevalenza i prodotti di trasferimento tradizionali del settore bancario
- costi maggiori corrispondenti alla disponibilità immediata (in parte giustificati dai maggiori costi legati alla gestione della liquidità e al rischio di credito associati a questa modalità di invio)
- costi relativamente contenuti, coerenti rispetto all'obiettivo del 5% e con la maggiore contrazione rispetto alla serie storica, per le categorie "stesso giorno" (quasi 4 punti percentuali di riduzione rispetto al 2009) e "giorno successivo", dove maggiormente si è concentrata la concorrenza fra gli operatori specializzati.

Lo sviluppo della tecnologia e dei sistemi di pagamento a livello internazionale ha portato all'introduzione graduale, anche in Italia, di prodotti e servizi nuovi per il trasferimento delle rimesse, come l'utilizzo delle carte ricaricabili, l'invio tramite *web* e *mobile*. Tutti i principali operatori del mercato stanno differenziando l'offerta, inglobando anche questi nuovi servizi, sollecitati dall'ingresso nel mercato di nuovi operatori già presenti sul mercato internazionale. Attraverso le rilevazioni del sito *mandasoldiacasa* è possibile dare un quadro dei costi medi (Grafico 4.14) riferiti alle diverse tipologie di canali utilizzati. Il canale bancario, tramite trasferimento conto a conto, è in assoluto il meno oneroso, seguito dal canale contanti verso conto corrente (l'operatore riceve i contanti e li versa su un conto corrente intestato al destinatario). Seguono i servizi on-line che stanno trovando adeguato sviluppo anche in Italia, mostrando il proprio potenziale in termini di riduzione dei costi (impatto che ancora non si era mostrato fino ad ora in Italia).

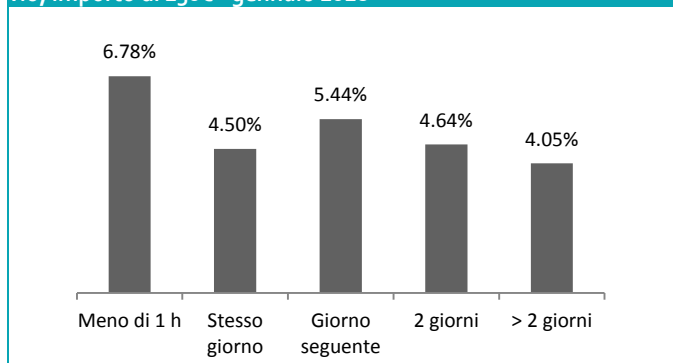
Le due forme tecniche di invio più costose sono l'invio che prevede la ricezione del denaro sul mobile e il cash to cash (che porta naturalmente con sé maggiori costi di gestione). La prospettiva è che gradualmente anche le due forme tecniche innovative dell'invio su carta e su mobile vedranno una riduzione dei costi man mano che aumenterà e migliorerà l'offerta, i consumatori prenderanno confidenza con questi mezzi e si diffonderanno queste tecnologie nei sistemi di pagamento dei paesi di origine dei migranti.

Grafico 4.12 – Costo medio rimesse, dettaglio per continente, importo di 150€ - gennaio 2018



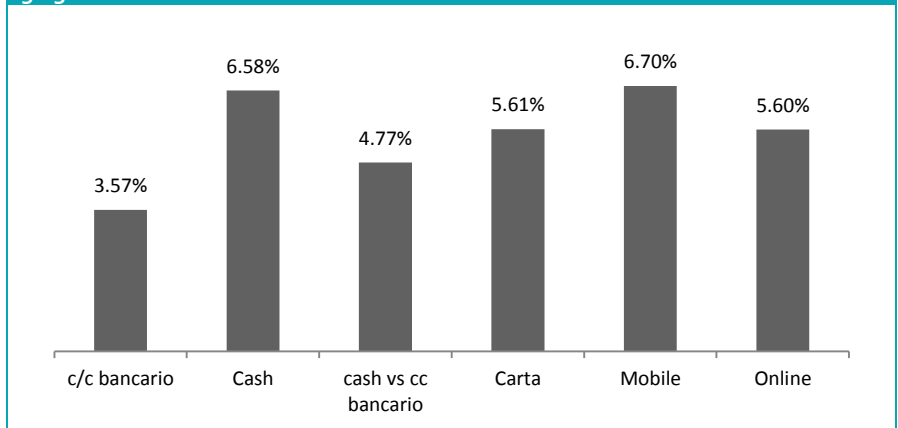
Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati *mandasoldiacasa.it*

Grafico 4.13 – Costo medio rimesse, dettaglio per velocità di invio, importo di 150€ - gennaio 2018



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

Grafico 4.14 – Costo medio rimesse, dettaglio per tipologia di canale, importo di 150€ - giugno 2018



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





## 5. I prodotti assicurativi

Un aspetto significativo del processo di inclusione finanziaria dei cittadini immigrati riguarda il rapporto con i prodotti assicurativi. Alla condizione di migrante è associata infatti 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 il migrante ad un rischio maggiore in caso si verifichi un qualsiasi evento straordinario, anche di modesta entità come una spesa straordinaria imprevista, che può portare l'individuo, e spesso anche il nucleo familiare di riferimento, in 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) rappresentano uno dei punti principali a cui l'inclusione finanziaria può contribuire a dare risposte concrete.

In una fase di costruzione e di consolidamento di un processo di inclusione socio-economica, i prodotti assicurativi possono giocare un ruolo importante, agendo su due fronti che si integrano: 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 costruire un piccolo patrimonio di riferimento in grado di assorbire situazioni impreviste, ma soprattutto capace di sostenere la progettualità degli individui.

Lo stato dell'arte sull'argomento non è particolarmente ricco, gli istituti tradizionali, infatti, non dispongono ancora di un set completo di prodotti adatti a soddisfare le esigenze degli individui a basso reddito, anche se alcuni operatori stanno guardando a questo vuoto in maniera strategica. 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.

La *Prima indagine sul rapporto fra assicurazioni e migranti in Italia*<sup>55</sup>, realizzata nel 2014 ha fornito un primo contributo nella direzione di una maggiore conoscenza del fenomeno. Da questa analisi preliminare emerge come il possesso di un'assicurazione si trovi in relazione positiva con l'anzianità migratoria: a una maggiore integrazione socio-economica, misurata attraverso la proprietà della casa, la posizione lavorativa a tempo indeterminato e la presenza di figli, corrisponde una maggiore propensione a stipulare una polizza assicurativa diversa da quelle previste dalla legge (in primis la responsabilità civile auto-moto). Un secondo elemento di interesse ha riguardato la correlazione positiva fra la costituzione di un nucleo familiare in Italia e una maggiore avversione al rischio, e quindi un conseguente maggiore interesse verso i prodotti assicurativi, *"tutto quello che*

---

<sup>55</sup> Frigeri, Daniele, a cura di, *Prima indagine sul rapporto fra assicurazioni e migranti in Italia*, CeSPI, Roma, 2014.

*ho fatto è per i miei figli e non voglio che vada perduto*”, la testimonianza di un migrante che ben riassume questa correlazione. Anche il titolo di studio ottenuto presenta elementi di correlazione con il possesso di prodotti assicurativi. La nazionalità invece non appare come una variabile significativa e esplicativa nei comportamenti anche rispetto al mondo assicurativo (come in generale per l’inclusione finanziaria nel suo complesso<sup>56</sup>), mentre maggiormente rilevante è apparso il ruolo della variabile territoriale, ovvero la città di residenza in Italia.

A fronte di una evoluzione del processo di inclusione economica e finanziaria dei cittadini immigrati, con un contestuale processo di accumulo di piccoli patrimoni che ha caratterizzato il panorama italiano in questi ultimi anni, appare pertanto fondamentale approfondire il rapporto tra migranti e prodotti assicurativi, soprattutto dal punto di vista della domanda, per offrire agli operatori del settore indicazioni e linee per lo sviluppo di nuovi prodotti e di una strategia rivolti a questo segmento di clientela, nell’ottica di favorire e sostenere un maggiore rapporto fra migranti e mondo assicurativo. In questo senso l’esperienza di conoscenze e esperienze accumulate in questi anni all’interno del settore finanziario possono costituire un bagaglio importante e particolarmente ricco a cui attingere. Due sono le sfide che appaiono maggiormente sfidanti per il futuro in questo campo:

- la prima riguarda la segmentazione dei prodotti, al fine di rispondere alla necessità di dare la giusta attenzione al progetto migratorio e ai bisogni socioeconomici di integrazione dei singoli e dei nuclei familiari;
- la seconda riguarda la ricerca di forme di welfare transnazionali, che permettano al migrante di mantenere saldo il legame con il paese di provenienza.

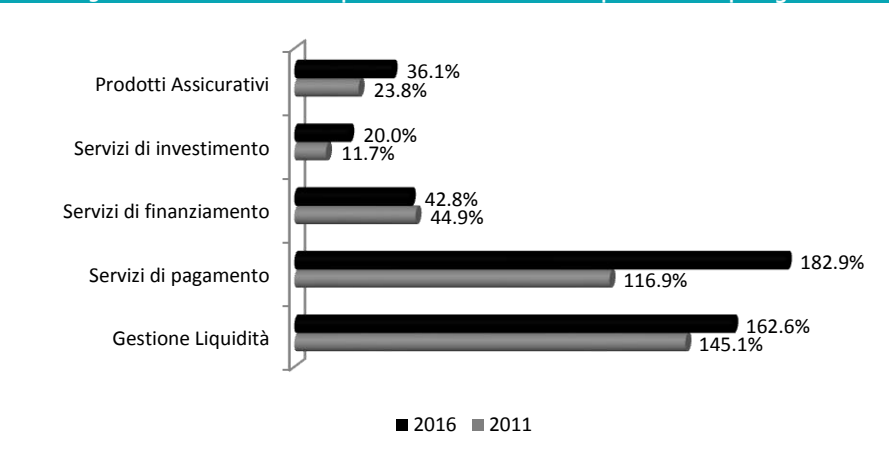
## 5.1 Assicurazioni e migranti all’interno del rapporto con le banche e BancoPosta

Un primo elemento di analisi riguarda i dati raccolti direttamente presso il settore bancario e BancoPosta. Si tratta di un set di informazioni molto rilevanti, proprio perché rilevate direttamente presso gli operatori. Per garantire omogeneità dei dati e evitare una lettura alterata del fenomeno, l’indagine ha preso in considerazione solo le prime 21 collettività di migranti per presenza sul nostro territorio che complessivamente rappresentano l’88% degli immigrati in Italia (Paesi non OCSE) al 01 gennaio 2016<sup>57</sup> (dati ISTAT). In questo modo non solo si è ristretto il campo di errore dovuto alla presenza di popolazione straniera proveniente da paesi OCSE, quindi poco significativa rispetto agli obiettivi dell’indagine, ma ha consentito la disponibilità di dati disaggregati per singole nazionalità.

Il *Grafico 5.1* consente di evidenziare l’andamento della titolarità di queste macro-categorie riferite alle 21 nazionalità selezionate con riferimento all’indicatore che misura l’incidenza dei prodotti sul numero dei correntisti del segmento famiglie. L’omogeneità del campione di riferimento consente una piena confrontabilità dei dati nel tempo, permettendo di evidenziarne l’evoluzione.

Il grafico evidenzia una crescita generalizzata del profilo della clientela immigrata con riferimento a tutti i comparti, fra il 2011 e il 2016, ad esclusione dei servizi di finanziamento che hanno risentito in modo

**Grafico 5.1 – Incidenza titolarità prodotti e servizi bancari per macro-tipologia**



<sup>56</sup> Si veda a proposito Zupi. M. *Un modello di stima delle determinanti del grado di bancarizzazione dei migranti in Italia* in Secondo rapporto dell’Osservatorio sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia disponibile sul sito [www.migrantiefinanza.it](http://www.migrantiefinanza.it).

<sup>57</sup> Ultimi dati aggiornati disponibili.

significativo della crisi finanziaria. Significativo appare l'incremento dell'incidenza dei servizi di investimento e dei prodotti assicurativi, che quasi raddoppiano nei 5 anni presi in considerazione. Il dato appare particolarmente significativo perché mostra un processo in corso che sembra caratterizzare l'evoluzione del profilo finanziario del cliente immigrato bancarizzato verso il ricorso crescente a strumenti di accumulazione e protezione del risparmio. Diversi altri indicatori sembrano confermare il dato soprattutto rispetto ad alcune collettività.

Nello specifico i prodotti assicurativi oggetto di rilevazione e inclusi nella macro-categoria comprendono:

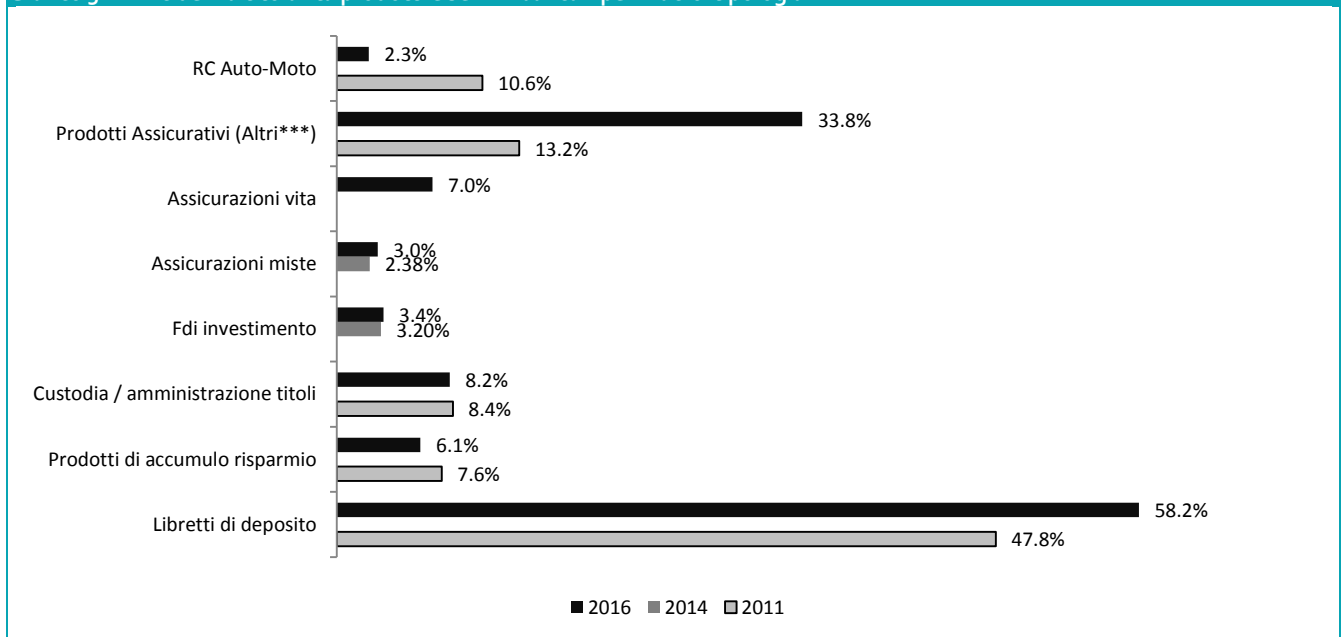
- assicurazione vita;
- assicurazioni miste (che comprendono sia la componente vita che quella di accumulo del risparmio);
- altri prodotti assicurativi ad esclusione dell'RC Auto-moto;
- Responsabilità Civile (RC) auto-moto.

Rientrano invece nella categoria Servizi di Investimento i prodotti di accumulo risparmio, inclusi i fondi pensione integrativi.

Un dettaglio dell'evoluzione delle diverse componenti della categoria "prodotti assicurativi", sempre rilevati in termini di incidenza sui correntisti delle 21 nazionalità considerate, (*Grafico 5.2*) consente di evidenziare la crescita particolarmente significativa della categoria dei "altri prodotti assicurativi". Incremento che appare ancora più importante se si considera che nel 2011 la voce era onnicomprensiva di tutti i prodotti assicurativi diversi dall'RC auto-moto, mentre è solo dal 2014 che è stata introdotta la rilevazione della sottocategoria delle assicurazione miste e dal 2016 quella delle assicurazioni vita.

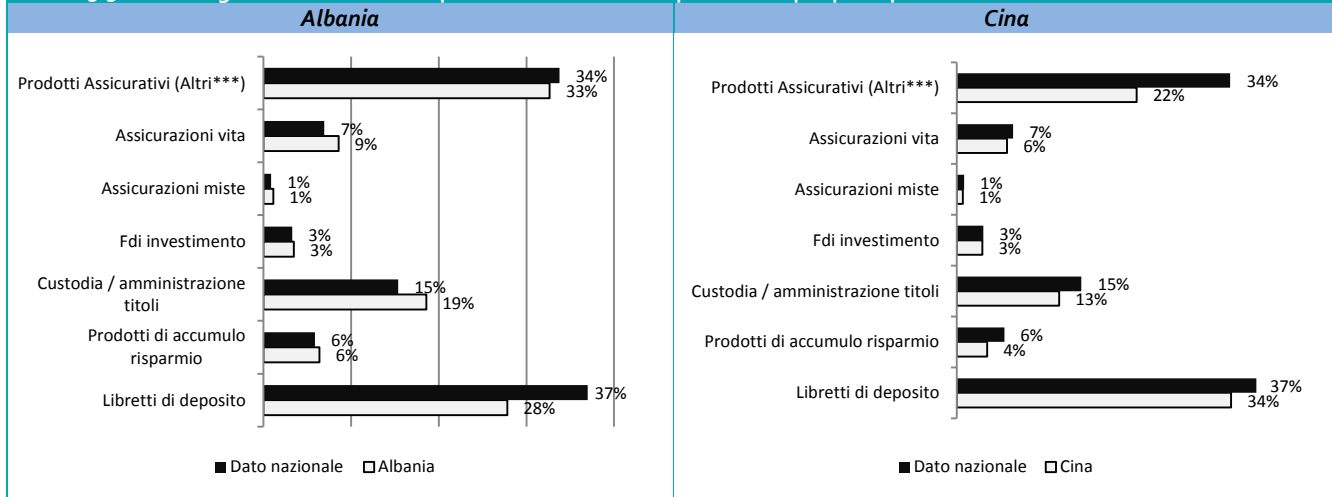
Un altro aspetto di rilievo riguarda la contrazione delle coperture assicurative RC auto-moto sottoscritte presso le banche che appaiono ormai residuali.

**Grafico 5.2 – Incidenza titolarità prodotti e servizi bancari per macro-tipologia**

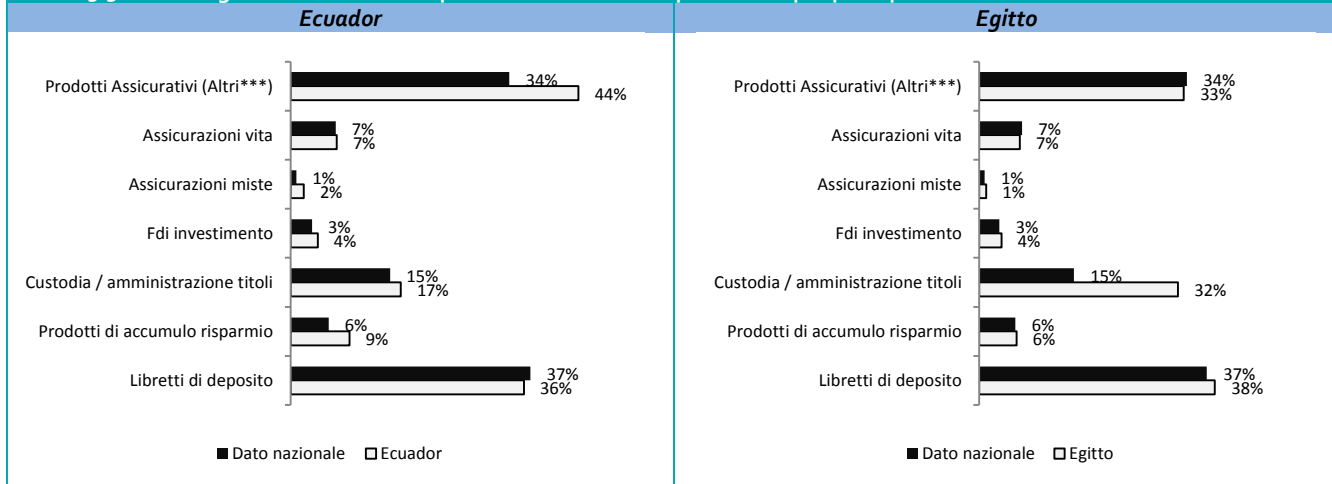


Un ulteriore dettaglio di questa analisi per singoli prodotti del comparto può essere dato con riferimento alle principali collettività presenti sul territorio, *Grafici 5.3*, evidenziando alcune caratterizzazioni importanti per comprendere la diversa propensione verso i prodotti assicurativi. Se dalle analisi statistiche emerge come la variabile nazionalità, in quanto tale, non consenta di spiegare i comportamenti finanziari dei singoli individui, essa rappresenta un utile strumento per individuare comportamenti che possono essere ulteriormente approfonditi attraverso lo studio delle principali variabili socio-economiche associate ad ogni singola collettività (inserimento lavorativo, anzianità migratoria, grado di integrazione raggiunto, situazione familiare e abitativa, livello di educazione e professionalità acquisite...).

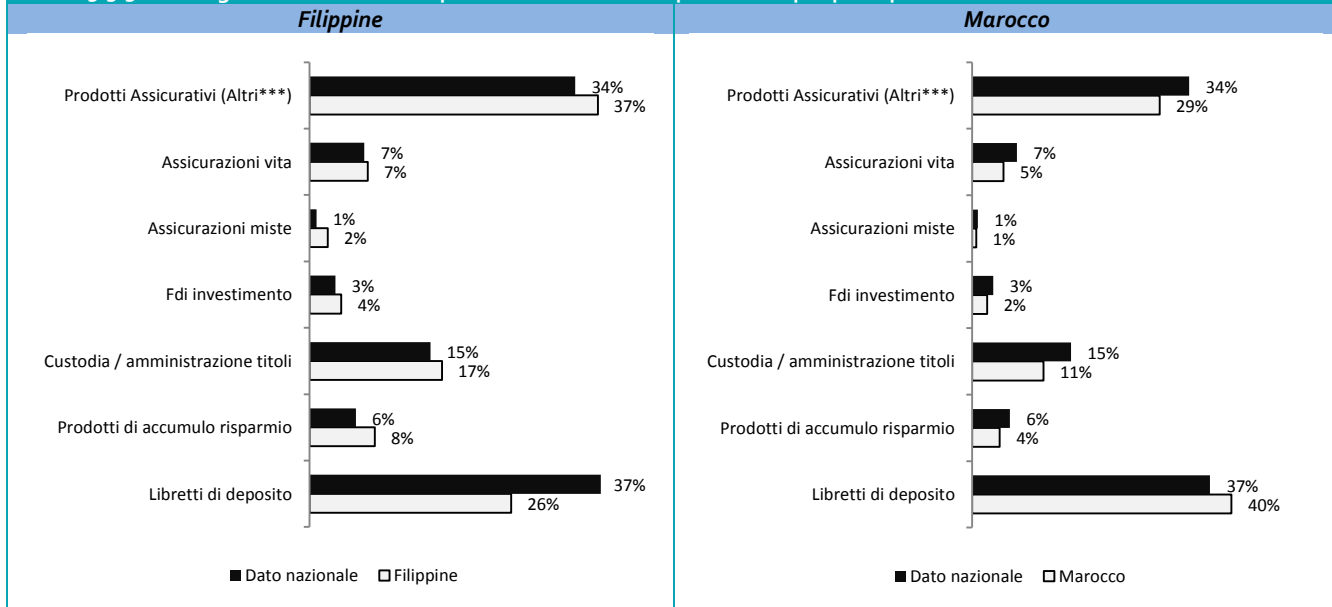
**Grafico 5.3.1 – Dettaglio incidenza titolari prodotti di accumulo e protezione per principali collettività**



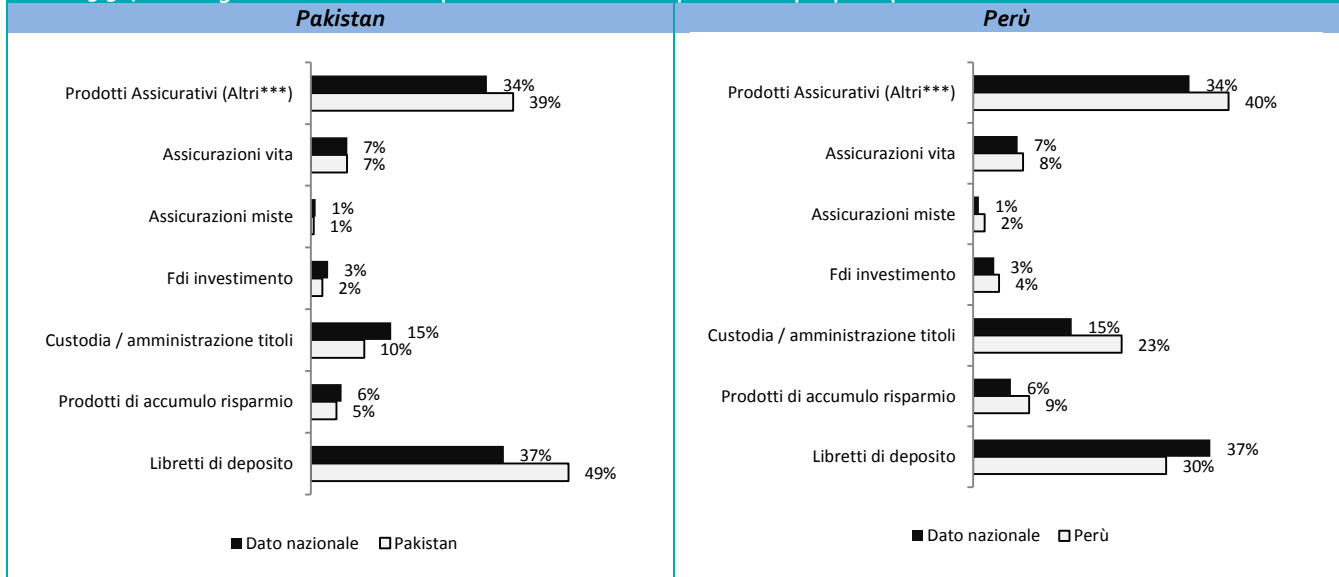
**Grafico 5.3.2 – Dettaglio incidenza titolari prodotti di accumulo e protezione per principali collettività**



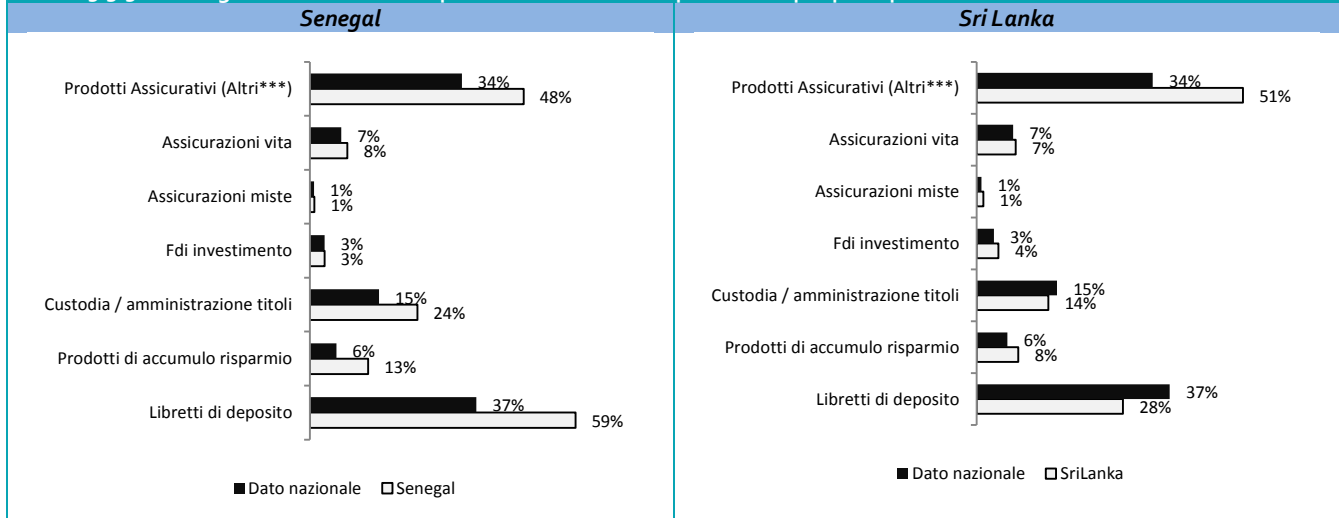
**Grafico 5.3.3 – Dettaglio incidenza titolari prodotti di accumulo e protezione per principali collettività**



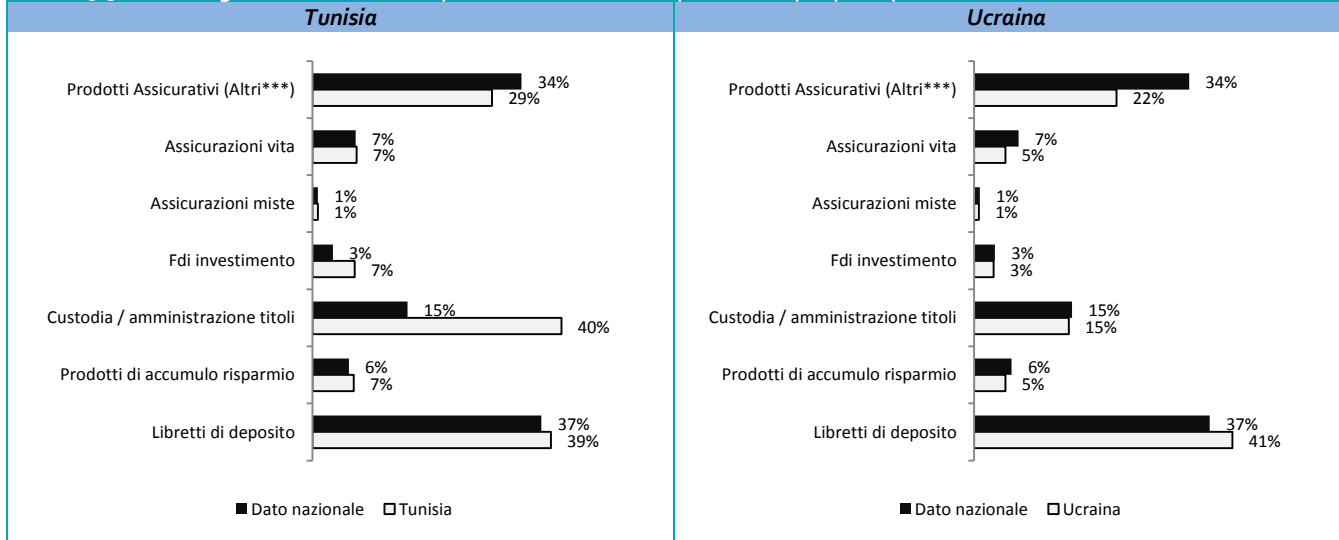
**Grafico 5.3.4 – Dettaglio incidenza titolari prodotti di accumulo e protezione per principali collettività**



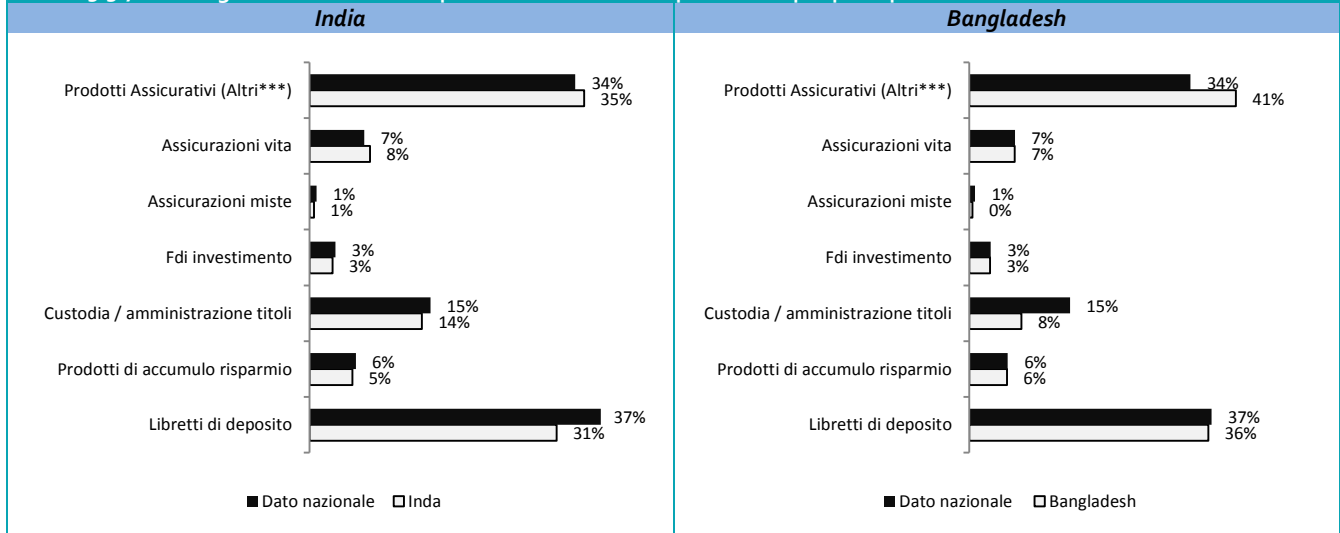
**Grafico 5.3.5 – Dettaglio incidenza titolari prodotti di accumulo e protezione per principali collettività**



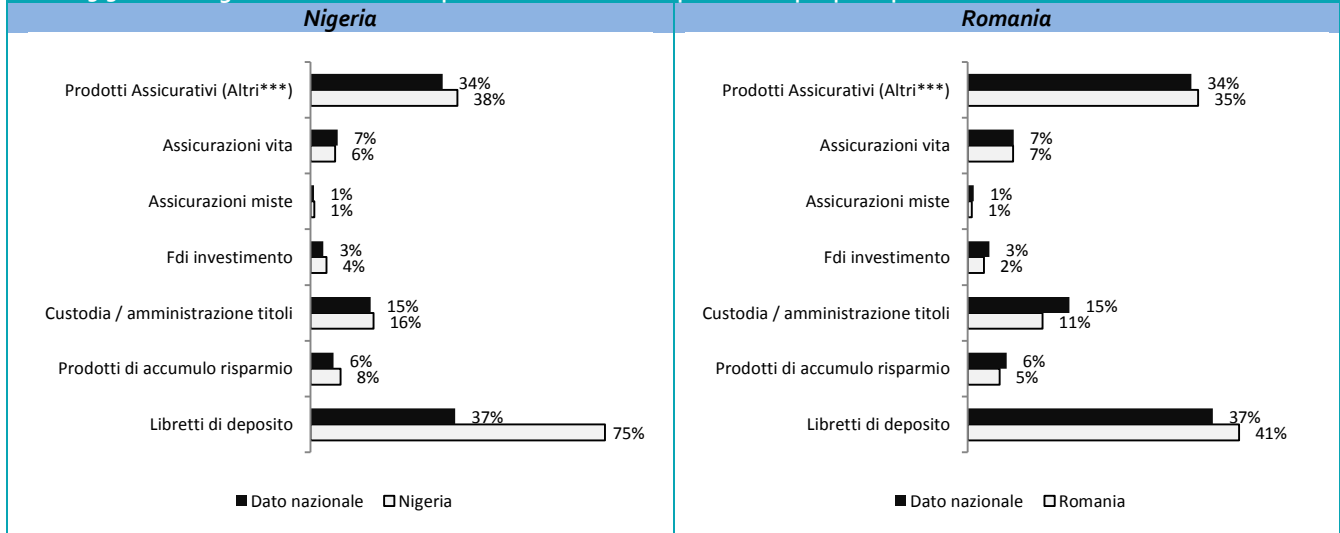
**Grafico 5.3.6 – Dettaglio incidenza titolari prodotti di accumulo e protezione per principali collettività**



**Grafico 5.3.7 – Dettaglio incidenza titolari prodotti di accumulo e protezione per principali collettività**



**Grafico 5.3.8 – Dettaglio incidenza titolari prodotti di accumulo e protezione per principali collettività**



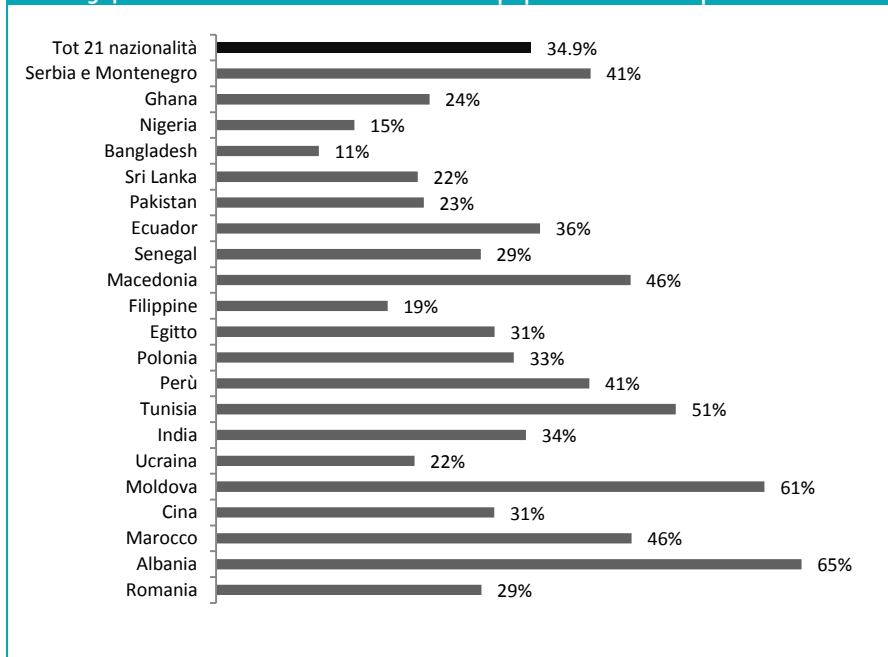
## 5.2 Assicurazioni e migranti – i principali dati del settore assicurativo

La fotografia del rapporto fra migranti e prodotti assicurativi visto dal lato delle banche-BancoPosta fornisce indubbiamente un quadro interessante sotto il profilo dell’offerta, ma non esaustivo, essendo il canale bancario solo uno dei punti di accesso ai prodotti assicurativi. Il canale diretto, attraverso agenzie e brokers assicurativi e quello legato ad internet, rappresentano alternative di cui sicuramente i primi (agenzie e brokers) costituiscono il principale strumento di accesso ai prodotti assicurativi in Italia.

Per questo motivo, grazie alla collaborazione fra l’Osservatorio con ANIA (l’Associazione Nazionale per le Imprese Assicuratrici) e con il Gruppo Unipol Sai, è stato possibile realizzare un’indagine campionaria all’interno del settore delle compagnie assicurative presenti in Italia. Sono stati raccolti dati relativi alle stesse 21 nazionalità oggetto di indagine dell’Osservatorio rispetto al ramo RC Auto-moto e al ramo vita. Il campione di imprese che ha risposto al questionario inviato appare particolarmente significativo per entrambe le categorie assicurative. Rispetto al ramo vita i dati a disposizione fanno riferimento ad un campione che rappresenta

l'83% del mercato in termini di volumi di raccolta, mentre per il ramo RC auto-moto il tasso di rappresentatività raggiunge il 99,8% del numero degli individui assicurati in Italia.

**Grafico 5.4 – Incidenza assicurazioni RC auto su popolazione adulta per nazionalità**



Rispetto alla componente Responsabilità Civile auto e moto, al 31 dicembre 2017 risultavano assicurati 1.195.338 individui appartenenti alle 21 nazionalità considerate che, rapportati al numero degli adulti (delle stesse nazionalità e con riferimento all'ultimo dato disponibile al 1 gennaio 2017), danno un tasso di incidenza di questo prodotto assicurativo pari al 35%, quindi un immigrato su tre è titolare di un prodotto assicurativo di questo tipo. Il dettaglio per singola collettività (*Grafico 5.4*) mostra una variabilità elevata, che deve essere letta anche in relazione alle caratteristiche socio-culturali, di genere e di inserimento nel mercato del lavoro di ciascuna nazionalità. Ri-

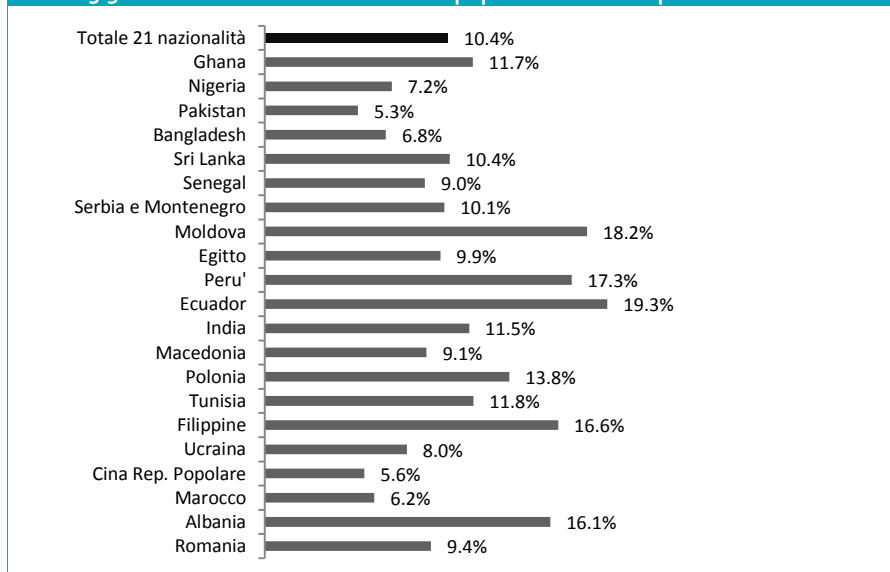
spetto al dato aggregato delle 21 nazionalità, emerge un generale sottoutilizzo di questi prodotti concentrato nelle collettività provenienti dal continente asiatico.

Il ramo vita appare più interessante nell'ottica del processo di inclusione finanziaria degli immigrati residenti nel nostro paese. I dati forniti dal settore assicurativo, relativi alle 21 nazionalità oggetto di indagine dell'Osservatorio, sembrano confermare la tesi di un graduale sviluppo di questo comparto assicurativo. Al 31 dicembre 2017 risultano 354.838 individui appartenenti alle 21 nazionalità che hanno sottoscritto un'assicurazione vita, con un crescita del 17% rispetto al 31 dicembre 2016. Un incremento significativo che caratterizza tutte le collettività analizzate, con punte superiori al 20% per la Moldova, Serbia e Montenegro, Sri Lanka e Bangladesh e comunque superiori al dato medio per Romania, Albania e Macedonia.

Con riferimento alla popolazione adulta, secondo gli ultimi dati disponibili al 1 dicembre 2017, l'incidenza delle assicurazioni vita sulla popolazione immigrata si attesta al 10,4%, un dato significativo ma che mostra le potenzialità di ulteriore sviluppo di questo comparto.

Il dettaglio del tasso di incidenza delle assicurazioni vita per singola nazionalità (*Grafico 5.5*) fornisce alcune informazioni ulteriori al fine di comprendere il rapporto fra cittadini immigrati e questa tipologia di prodotti assicurativi. Alcune collettività presentano tassi ben superiori al dato medio, in particolare l'Ecuador, la Moldova, il Perù, le Filippine e l'Albania, mentre in altri casi il tasso di penetrazione appare ancora molto contenuto, in particolare il Pakistan, la Cina e il Marocco che non arrivano al 7%.

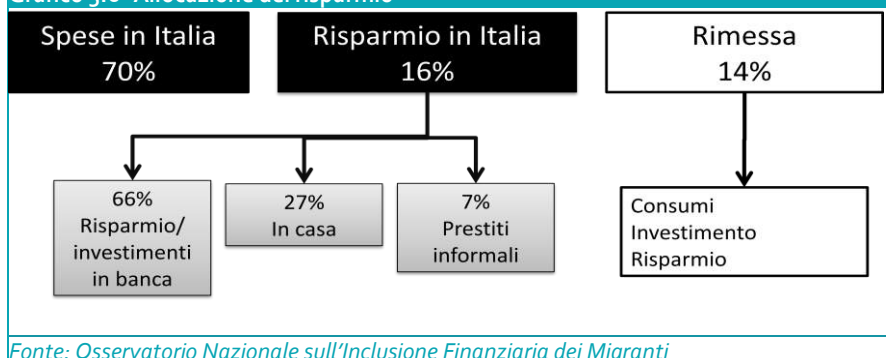
**Grafico 5.5 – Incidenza assicurazioni vita su popolazione adulta per nazionalità**



Si tratta di prime indicazioni rilevanti, che da un lato mostrano un processo in rapida evoluzione e dall'altro evidenziano le potenzialità di sviluppo di un rapporto fra "nuovi italiani" e il settore assicurativo sempre più centrale nel processo di inclusione finanziaria e di riduzione della vulnerabilità economica e sociale di questi individui.

## 5.3 I migranti e il mondo assicurativo

Grafico 5.6- Allocazione del risparmio



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Un terzo punto di osservazione del rapporto fra migranti e mondo assicurativo è dato dall'analisi dei dati raccolti dall'Osservatorio attraverso il questionario somministrato ad un campione rappresentativo di 1.422 migranti in tre città (Roma, Milano e Napoli) e appartenenti a 10 nazionalità. Il questionario ha previsto una sessione specificatamente dedicata al rapporto fra migranti e prodotti assicurativi

che costituisce un'importante fonte di informazioni per comprendere meglio il fenomeno dal punto di vista della domanda.

Prima di entrare nel dettaglio delle domande specifiche appare utile, ai fini dell'analisi evidenziare due aspetti più generici che riguardano il processo di allocazione del risparmio del migrante, già evidenziati nell'analisi dei comportamenti finanziari dei migranti<sup>58</sup>, ma che pare utile riprendere nel dettaglio in questa sede.

Tavola 5.1 – Allocazione del risparmio – finalità fra Italia e Paese di Origine. Percentuale sul totale risposte

Italia		Paese di origine	
Emergenze in Italia	21,2%	Emergenze nel paese d'origine	5,2%
Perdita del lavoro	10,5%	Per comprare una casa	3,9%
Pagare l'istruzione (Università/College) a figli o parenti	9,8%	Per future spese mediche di amici o parenti	3,7%
Per comprare una casa	8,0%	Per preparare il mio rientro	2,7%
Per future spese mediche di amici o parenti	6,3%	Per pagare l'istruzione (Università) a figli o parenti	2,4%
In caso abbia un infortunio e non possa più lavorare (anche per un periodo di tempo)	6,0%	Per avviare un'attività imprenditoriale nel mio paese d'origine	1,9%
Per avviare un'attività imprenditoriale in Italia	4,6%	Per avere una forma pensionistica per vecchiaia	0,9%
Per comprare una macchina	3,6%	Per comprare un macchina	0,6%
Per far arrivare in Italia un parente	2,5%	Progetti sociali della comunità nel paese di origine	0,5%
Per avere una forma pensionistica (anche integrativa) per la vecchiaia	2,5%		
Attività religiose e caritatevoli	1,5%		
Progetti sociali della comunità	0,9%		
Assicurazioni informali/mutuo aiuto	0,5%		
Trasferirsi in altro paese	0,3%		
Viaggi/vacanze	0,2%		
Ripagare debito	0,1%		

Secondo l'Indagine sui Bilanci delle Famiglie Italiane, redatto dalla Banca d'Italia nel 2014, la propensione al risparmio delle famiglie italiane è pari al 27%. Dove la propensione al risparmio considera ogni allocazione del reddito diversa dai consumi. Applicata al caso dei cittadini immigrati la stessa definizione porta ad una percentuale del 36% (Grafico 5.6), con un differenziale particolarmente significativo, rispetto alla popolazione italiana, che conferma l'elevata propensione al risparmio di questo segmento di popolazione. I dati a raccolta mostrano come la maggioranza di questo risparmio sia, di fatto destinato in Italia, sotto forma di risparmio e inve-

<sup>58</sup> Contenuta nel Capitolo 6.



stimenti e solo per un terzo viene inviato al paese di origine per esigenze varie, di volta in volta negoziate con i famigliari rimasti.

A questo dato, che fornisce un quadro ben preciso del processo di allocazione del risparmio, può essere associata l'analisi delle finalità sottostanti al processo di accumulazione del risparmio, distinguendo fra l'Italia e il paese di origine (Tavola 5.1), essendo il migrante di prima generazione costitutivamente caratterizzato da questa dualità. Le percentuali si riferiscono al numero di risposte per ciascuna voce sul totale delle risposte. Una fotografia complessiva che può essere indicativa per meglio comprendere i bisogni e le strategie finanziarie dei cittadini immigrati al fine di intercettarli in adeguate strategie e prodotti-servizi.

La componente "assicurativa" associata al risparmio appare qui molto significativa sia rispetto all'Italia e sia rispetto al paese di origine. Sommando le diverse risposte che hanno a che fare con elementi di protezione dal rischio (emergenze, spese sanitarie, pensioni, infortuni, perdita lavoro) quasi nel 50% dei casi costituiscono una delle finalità di allocazione del risparmio rispetto al nostro paese e nel 10% rispetto al paese di origine. Ciò evidenzia da un lato una percezione di fragilità della propria condizione e dall'altro fa emergere un potenziale terreno di azione per il mercato assicurativo nel suo complesso.

Entrando nel dettaglio del rapporto fra migranti e mondo assicurativo un primo elemento indagato riguarda il numero di compagnie assicurative con cui è in essere un rapporto a livello famigliare. Il 10% del campione ha rapporti con almeno 2 compagnie assicurative, mentre il dato medio è pari a 0,67.

Spostandosi a livello di singolo individuo, invece, oltre la metà del campione non possiede un prodotto assicurativo (Grafico 5.7), mentre poco più del 2% ricorre a forme di assicurazione informale, legate prevalentemente alla comunità di appartenenza<sup>59</sup>. Solo il 13% è titolare di almeno 2 polizze. Dati che indicano le potenzialità ancora inesplorate di questo segmento di clientela potenziale.

Grafico 5.7 – Titolarità di un prodotto assicurativo

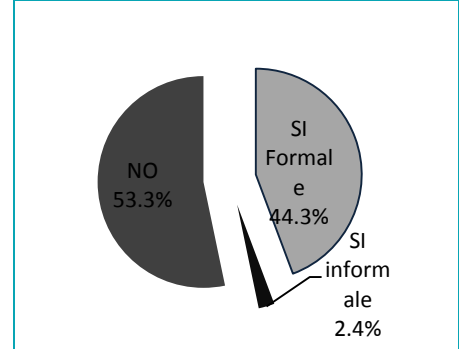


Grafico 5.8 – Titolarità di un prodotto assicurativo, confronto 2014-2017

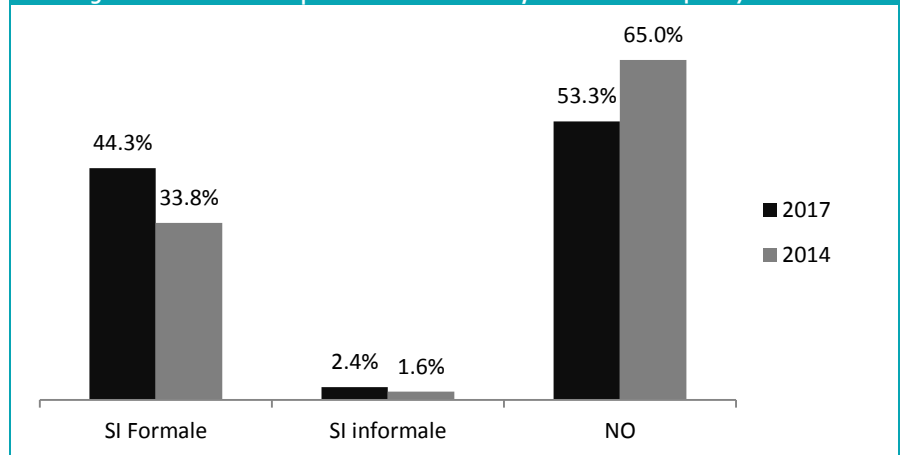


Tavola 5.2 – Incidenza tipologia polizze, dettaglio di genere

	Uomini	Donne
RC auto - moto	37,7%	30,0%
Furto/danni casa	5,5%	5,3%
Vita	6,4%	6,3%
Sanitaria	3,0%	5,1%
Rientro salma e trasporto in caso di lutto/malattia grave	0,4%	1,0%
Integrativa	1,1%	0,7%
Responsabilità civile (RCT/RCO)	2,4%	0,7%
Viaggi	0,6%	1,3%
Attività produttiva/commerciale	1,8%	0,6%
Infortunio/perdita lavoro	0,3%	0,4%
Prestito	0,3%	0,1%

Fra i titolari di una polizza assicurativa il 93% l'ha sottoscritta in Italia e il 7% nel proprio paese di origine.

Rispetto ai canali di accesso il 28% di chi ha sottoscritto una polizza in Italia lo ha fatto tramite la propria banca, mentre il 72% presso una compagnia assicurativa esterna alla banca di riferimento.

Il Grafico 5.8 consente di evidenziare l'evoluzione del mercato assicurativo per il segmento migranti fra il 2014 e il 2017, con una crescita significativa di oltre dieci punti percentuali, a conferma di un bisogno crescente di protezione.

<sup>59</sup> Per un approfondimento sul ricorso all'informalità nella gestione finanziaria si veda il Capitolo 7.

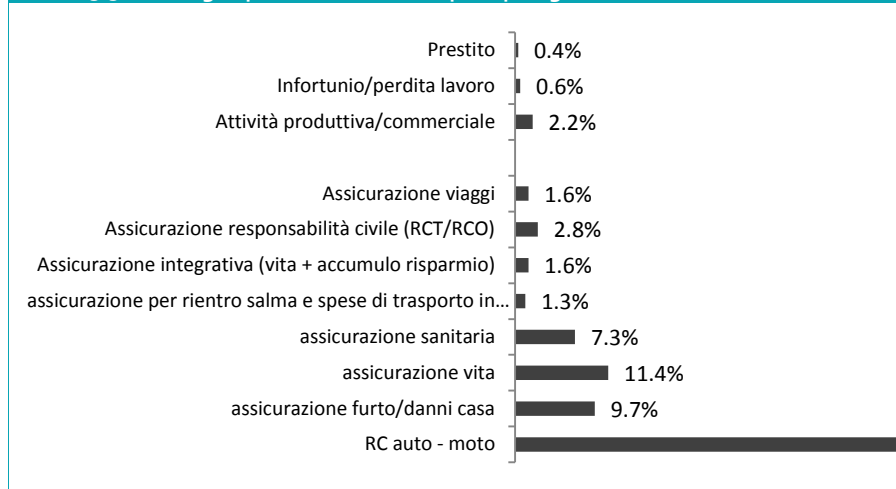
Il questionario consente di fornire un dettaglio della tipologia di polizze assicurative sottoscritte dai migranti intervistati (*Grafico 5.9*), dove le percentuali si riferiscono al totale di chi ha dichiarato di avere sottoscritto una polizza assicurativa. Se da un lato la componente obbligatoria (responsabilità civile auto e moto) è naturalmente preponderante, emergono tassi di incidenza più elevati rispetto a tre componenti: vita, furto e danni e sanità.

Il dettaglio di genere (*Tavola 5.2*), dove le percentuali si riferiscono solo al totale dei rispondenti, mostra alcune caratterizzazioni rilevanti, con una maggiore sensibilità da parte degli uomini verso le polizze legate all'attività imprenditoriale (RCT e RCO) e una maggiore sensibilità delle donne verso coperture sanitarie e per il rientro della salma.

Un ulteriore dettaglio (*Tavola 5.3*) fornisce il dato sulla tipologia di polizze sottoscritte per collettività (le percentuali si riferiscono sempre al totale dei rispondenti).

Vengono evidenziate le percentuali superiori al dato medio del campione (ad esclusione della componente RC auto-moto che appare meno interessante per le finalità del presente studio) facendo emergere alcune peculiarità significative, come la particolare familiarità con i prodotti assicurativi da parte della comunità peruviana, seguita da Cina, Egitto e Filippine, o la maggiore incidenza delle assicurazioni sanitarie per l'Ucraina la cui popolazione in Italia è principalmente costituita da donne (78%). Bangladesh e Senegal sono le due collettività che presentano i più bassi tassi di incidenza per tutte le tipologie di prodotti

**Grafico 5.9 – Dettaglio polizze sottoscritte per tipologia**



**Tavola 5.3 - Incidenza tipologia polizze, dettaglio collettività**

	Bangladesh	Cina	Ecuador	Egitto	Filippine	Marocco	Perù	Romania	Senegal	Ucraina
Furto/danni casa	4,3%	9,4%	6,0%	6,0%	6,7%	1,5%	6,3%	4,8%	5,3%	3,5%
Vita	2,9%	4,7%	8,3%	7,3%	10,7%	4,4%	11,3%	7,5%	2,3%	3,5%
Sanitaria	2,2%	4,7%	2,3%	4,0%	4,0%	2,9%	7,0%	4,1%	2,3%	7,0%
Rientro salma e spese trasporto caso lutto/malattia	0,0%	0,7%	0,0%	0,7%	1,3%	0,7%	2,1%	0,7%	0,8%	0,0%
Integrativa	0,7%	2,0%	0,8%	0,0%	0,7%	0,7%	3,5%	1,4%	0,8%	0,0%
Responsabilità civile (RCT/RCO)	1,4%	2,0%	1,5%	2,0%	0,7%	2,9%	2,8%	0,7%	0,0%	1,4%
Viaggi	0,7%	2,0%	0,8%	0,7%	0,7%	0,7%	0,0%	0,7%	0,8%	2,1%
Att. produttiva/commerciale	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Infortunio/perdita lavoro	1,4%	1,3%	0,0%	3,3%	2,0%	0,7%	1,4%	0,7%	0,0%	0,7%
Prestito	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	2,7%	0,0%	0,0%

### 5.3.1 Le principali variabili in gioco

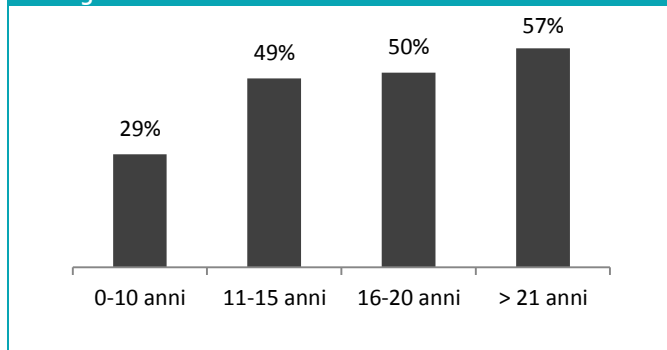
Oltre alla variabile territoriale, che rappresenta l'elemento di sintesi di una molteplicità di fattori, sono risultate significative alcune di variabili che sono state fatte interagire con la componente assicurativa, cercando così di evidenziare alcune caratteristiche in grado di contribuire alla profilazione di una clientela tipo.

La prima variabile presa in considerazione riguarda l'anzianità migratoria, ossia il numero di anni di presenza in Italia. Il *Grafico 5.10* mostra una correlazione positiva fra gli anni di residenza in Italia, organizzati in cluster, e la titolarità di un prodotto assicurativo, con la soglia dei 10 anni che sembra indicare un cambiamento sostanziale nei comportamenti.

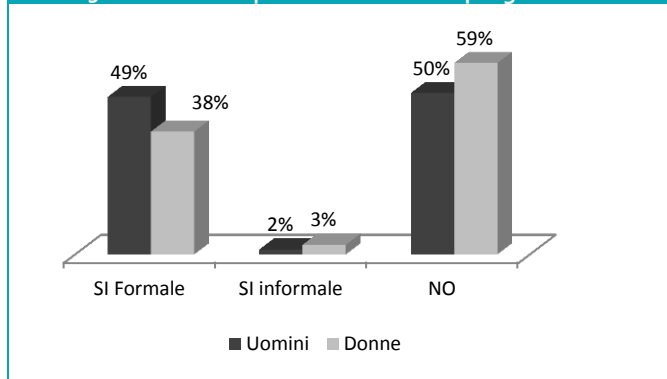
Una seconda variabile riguarda la componente di genere che vede la donna generalmente associata ad un livello di inclusione finanziaria inferiore. Anche rispetto alle assicurazioni (*Grafico 5.11*) trova conferma il dato relativo ad una minore incidenza nella componente femminile della migrazione.

Una terza variabile significativa riguarda il reddito medio percepito a livello individuale. Anche in questo caso esiste una correlazione positiva fra la variabile reddituale e il profilo finanziario, legata alla sostenibilità e alla capacità di risparmio. Applicando l'analisi ai prodotti assicurativi, organizzando il dato relativo al reddito annuale per cluster (*Tavola 5.4*), si conferma anche per il comparto assicurativo una correlazione positiva. Il cluster 15.000€-20.000€ rappresenta il punto di discontinuità, con un incremento significativo nell'incidenza della titolarità dei prodotti assicurativi. Rispetto al ricorso a forme assicurative informali (legate a strutture e strumenti di solidarietà interna alle comunità) emerge invece una correlazione negativa rispetto alla variabile reddituale, con una scomparsa di questa componente per fasce reddituali superiori ai 25.000€.

**Grafico 5.10 – Titorità prodotti assicurativi per cluster di anzianità migratoria**



**Grafico 5.11 – Titorità prodotti assicurativi per genere**

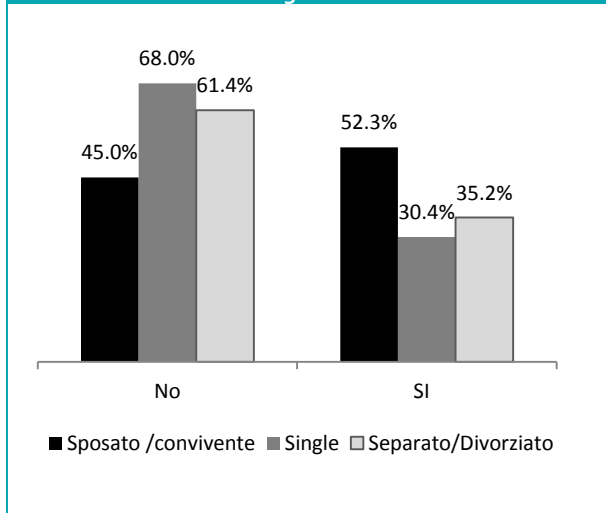


**Tavola 5.4- Titorità prodotti assicurativi per cluster di reddito**

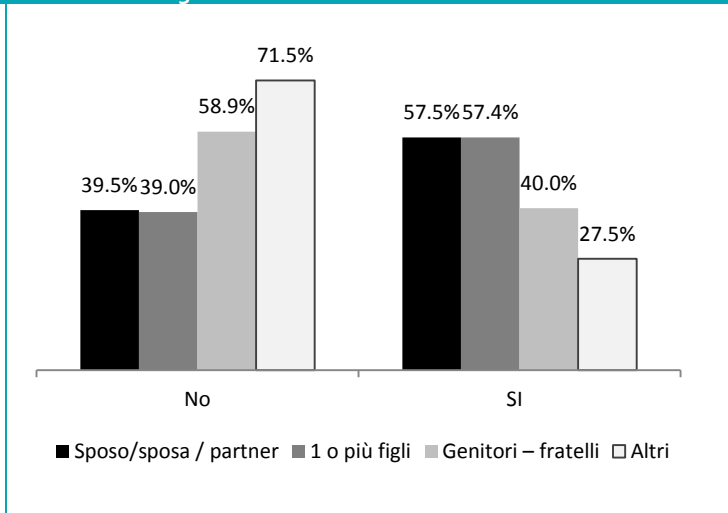
	<10.000€	10.001€ - 15.000€	15.001€ - 20.000€	20.001€ - 25.000€	25.001€- 30.000€	>30.001€	Campione
<b>Assicurazioni Formali</b>	27,5%	45,2%	60,3%	76,1%	71,4%	87,9%	44,3%
<b>Assicurazioni Informali</b>	4,5%	1,2%	2,7%	1,1%	0,0%	0,0%	2,4%

In precedenti indagini condotte dall'Osservatorio, finalizzate a comprendere il comportamento in relazione ai prodotti assicurativi, emergeva come la percezione del rischio e il conseguente bisogno di protezione assicurativa si modificasse in relazione alla condizione familiare associata al migrante. In particolare il ricongiungimento familiare o la costituzione di un nucleo familiare in Italia, con la presenza di figli, rappresentava un fattore discriminante determinante. A questo fine si è voluto approfondire questa dinamica anche all'interno della nuova rilevazione sia rispetto all'esistenza di un nucleo familiare in Italia (*Grafico 5.12*) e sia rispetto alla presenza di figli (*Grafico 5.13*).

**Grafico 5.12– Incidenza prodotti assicurativi Presenza di un nucleo familiare**



**Grafico 5.13– Incidenza prodotti assicurativi Presenza di famigliari in Italia**



In entrambi i casi trova conferma la correlazione evidenziata, la presenza di un nucleo familiare nel nostro paese costituisce un elemento caratterizzante il bisogno di copertura assicurativa del migrante.

Grafico 5.14 – Incidenza prodotti assicurativi – Titolo di studio

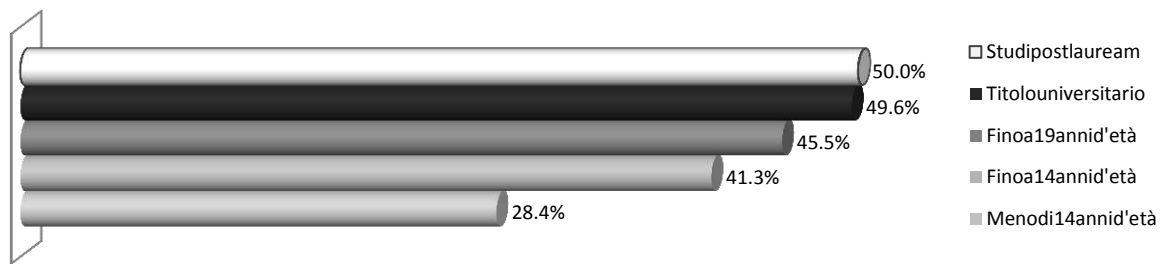


Grafico 5.15 – Incidenza prodotti assicurativi – Posizione lavorativa

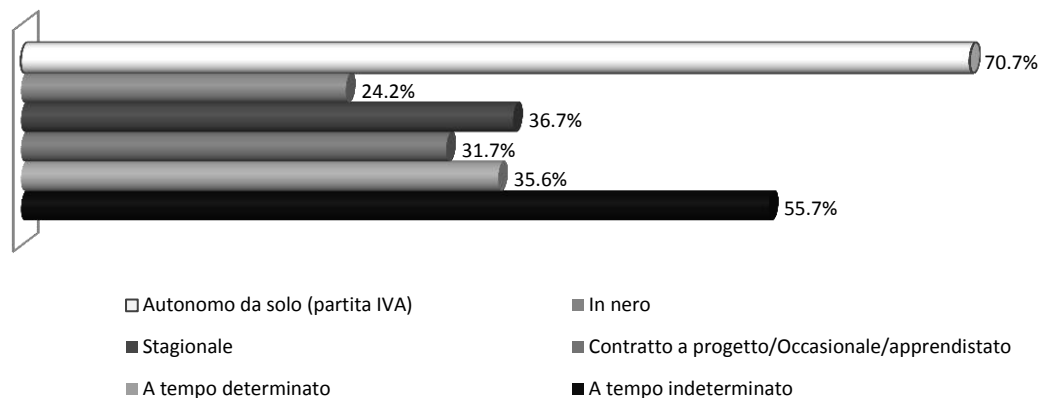


Grafico 5.16 – Incidenza prodotti assicurativi – Cluster età anagrafica

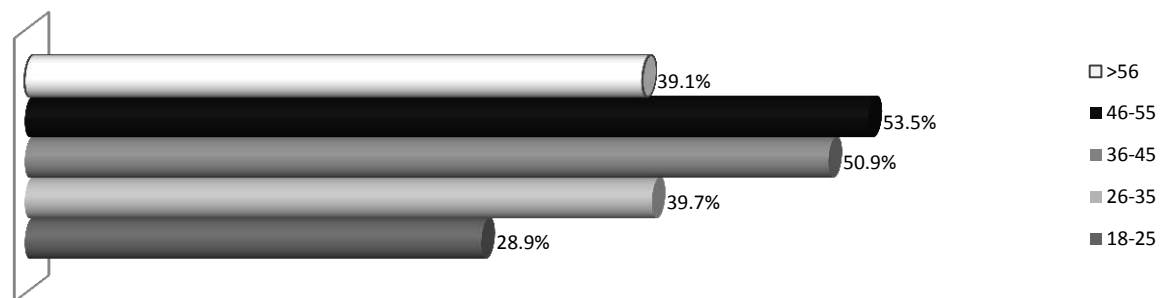


Tavola 5.5 – Incidenza prodotti assicurativi - Nazionalità

Bangladesh	36,4%	Marocco	43,1%
Cina	49,2%	Perù	53,7%
Ecuador	46,4%	Romania	48,8%
Egitto	48,7%	Senegal	34,8%
Filippine	34,9%	Ucraina	35,0%

Al fine di favorire una profilazione della clientela immigrata vengono indagate altre quattro variabili associate alla titolarità di un prodotto assicurativo:

- il titolo di studio conseguito (*Grafico 5.14*). A livelli di formazione curriculare crescenti corrispondono percentuali proporzionalmente superiori di titolari di prodotti assicurativi, con un'incidenza del 50% per chi possiede una laurea o un titolo post lauream.
- La posizione lavorativa (*Grafico 5.15*) che vede percentuali elevate per i lavoratori autonomi e per i lavoratori dipendenti a tempo indeterminato. Al contrario la percentuale minore è associata a forme di lavoro nero

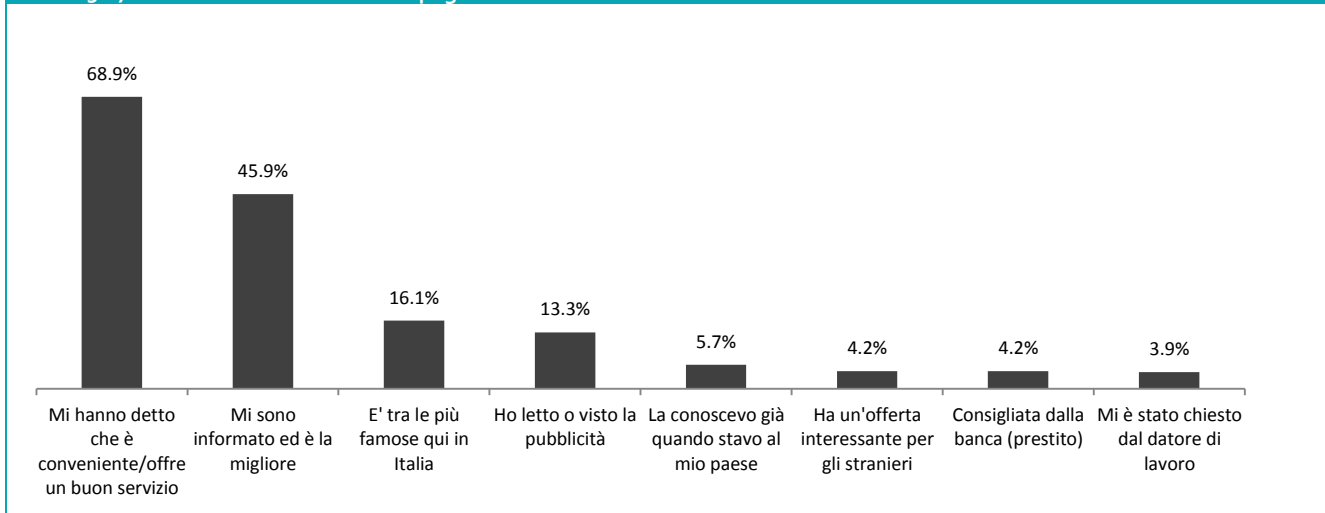
a cui sono generalmente associati a livelli di rischiosità maggiori, senza coperture assicurative obbligatorie, anche se a livelli reddituali inferiori.

- L'età anagrafica, suddivisa in cluster (*Grafico 5.16*): presenta tassi di incidenza dei prodotti assicurativi crescenti fino al cluster corrispondente ad un'età superiore ai 56 anni.
- La nazionalità (*Tavola 5.5*) che seppur in sé non rappresenti una variabile determinante nel definire il profilo finanziario dei migranti, fornisce un'indicazione che aggrega diverse componenti legate ad aspetti di familiarità con i prodotti assicurativi e culturali. Però, Cina, Egitto, Ecuador e Romania evidenziano tassi di incidenza superiori alla media del campione.

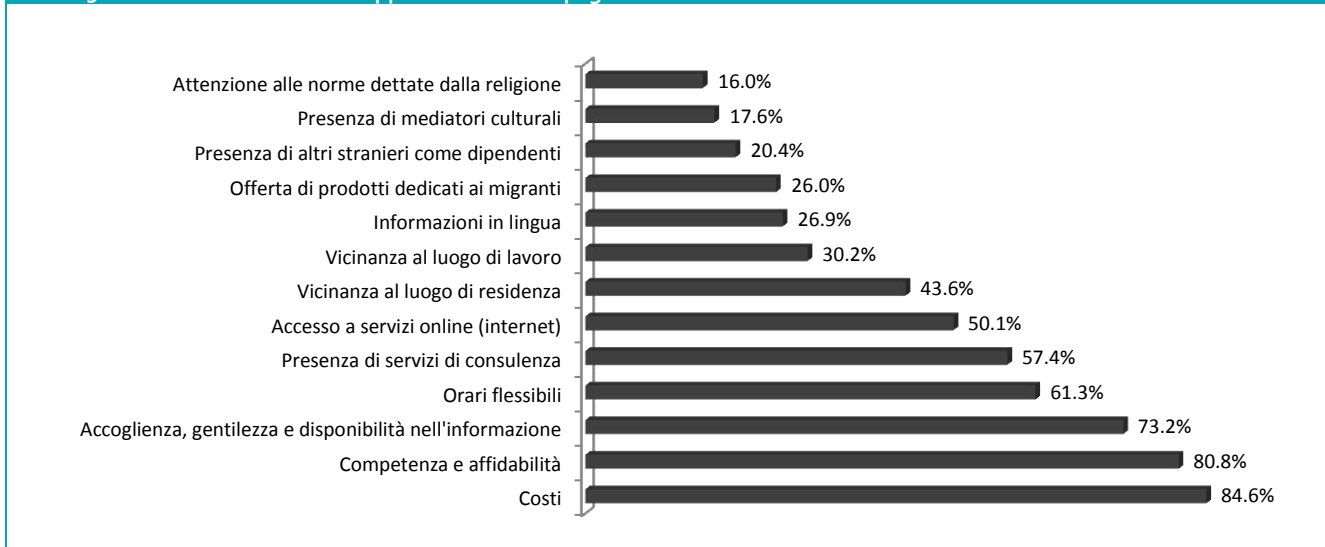
### 5.3.2 I drivers del rapporto migranti e assicurazioni

Un secondo ambito di analisi riguarda i drivers del rapporto fra immigrati e assicurazioni. Il questionario consente di indagare due variabili specifiche in questa direzione: i fattori determinanti nella scelta della compagnia assicurativa (*Grafico 5.17*) e i fattori giudicati maggiormente rilevanti nel rapporto con il cliente immigrato (*Grafico 5.18*). Rispetto al settore assicurativo, la componente del passaparola (che è il primo fattore di scelta anche per le banche) assume una rilevanza ancora maggiore (di quasi 30 punti percentuali rispetto al settore bancario), così come l'informazione (per le banche l'informazione pesa per il 23% dei casi). Anche la pubblicità sembra pesare maggiormente per il settore assicurativo rispetto a quello bancario (quasi il 30% per il primo, aggregando fama e pubblicità, pari al 20% per il secondo).

**Grafico 5.17 – Fattori di scelta della Compagnia Assicurativa**



**Grafico 5.18 – Fattori rilevanti nel rapporto con la Compagnia Assicurativa**



Per quanto riguarda i principali drivers del rapporto fra cliente immigrato e compagnia assicurativa i dati indicano la sostenibilità economica come la principale variabile, sottolineando il bisogno di prodotti accessibili per soggetti caratterizzati da basso reddito. Fra le principali variabili emergono però anche elementi legati all'accessibilità (orari flessibili, accesso ai servizi online, vicinanza al luogo di lavoro o di residenza), al bisogno di adeguati servizi di consulenza e relazionali (consulenza, accoglienza, informazione).

### 5.3.3 Elementi di valutazione nel rapporto migranti e assicurazioni

Un'ulteriore area di indagine ha riguardato la valutazione del rapporto con l'operatore assicurativo. In particolare è stato chiesto un giudizio sulla procedura di stipula di un'assicurazione con riferimento a tre componenti: semplicità, velocità e chiarezza (*Tavola 5.6*).

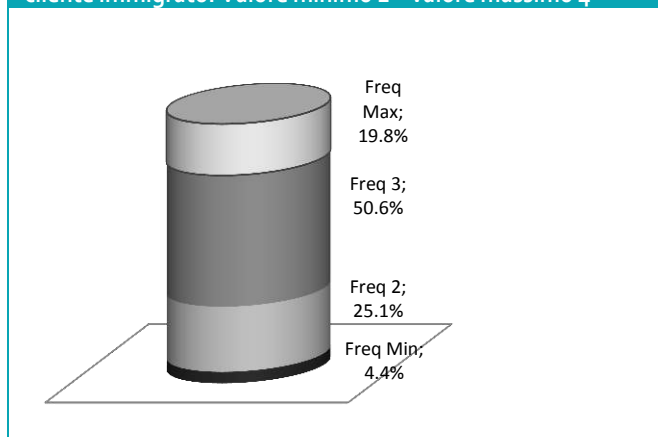
**Tavola 5.6 – Valutazione sulla procedura di stipula della polizza assicurativa**

Semplicità	Velocità	Chiarezza
Facile 78%	Veloce 79%	Chiara 67%
Difficile 22%	Lenta 21%	Confusa 33%

I dati mostrano spazi di miglioramento rispetto a tutte e tre le aree di valutazione, con un'attenzione particolare alla chiarezza, fattore su cui influiscono in modo particolare gli aspetti linguistici che costituiscono ancora un ostacolo rilevante per la popolazione immigrata, e in particolare per alcune collettività, in modo particolare rispetto ai temi finanziari (anche per individui che risiedono in Italia da molti anni).

Un ulteriore elemento di valutazione ha riguardato un giudizio complessivo, all'interno di una scala di valori compresi fra 1 (valore minimo) e 4 (valore massimo) del rapporto con la propria compagnia di assicurazione. Il *Grafico 5.19* evidenzia la distribuzione del livello di soddisfazione per ciascuna classe di valori. Il valore mediano si colloca nella fascia 3, mentre il valore medio è pari a 2,53, evidenziando un grado di soddisfazione sostanzialmente positivo, ma con importanti spazi di miglioramento.

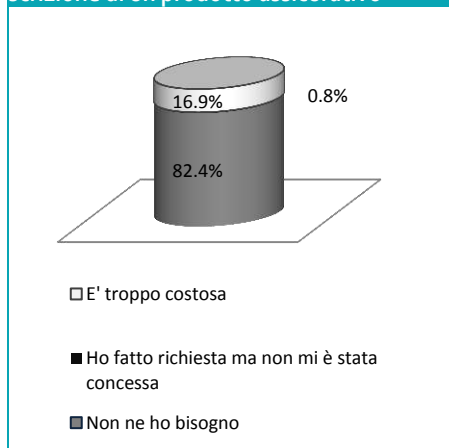
**Grafico 5.19 – Grado di soddisfazione nel rapporto assicurazione – cliente immigrato. Valore minimo 1 – valore massimo 4**



### 5.3.4 Gli "esclusi"

Il questionario ha cercato quindi di approfondire alcuni aspetti legati al comportamento e alle motivazioni di coloro che non hanno sottoscritto un'assicurazione formale e i principali drivers sottostanti la scelta di forme assicurative informali.

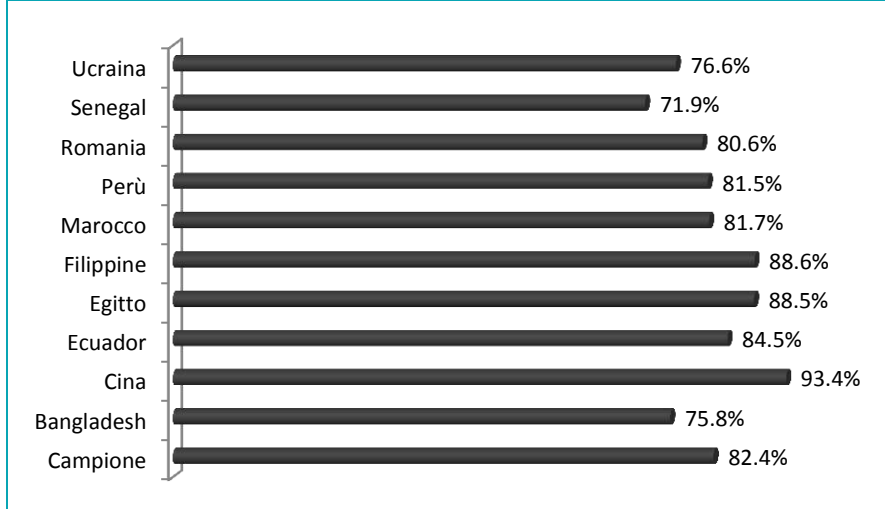
**Grafico 5.20 – Motivazioni della non sottoscrizione di un prodotto assicurativo**



Si tratta di informazioni che consentono di meglio comprendere il fenomeno nella sua complessità e fornire utili indicazioni al fine di intercettare quei segmenti di popolazione immigrata che non hanno avuto accesso ad un prodotto assicurativo. Il primo dato in questo senso riguarda le motivazioni sottostanti la non titolarità di un prodotto assicurativo (*Grafico 5.20*). In oltre l'80% dei casi la causa della non titolarità di un prodotto assicurativo può essere fatta risalire ad una non corretta percezione del rischio, associata ad una probabile non conoscenza dei prodotti assicurativi. La motivazione prevalente fornita indica infatti un "non bisogno" che non sembra corrispondere alle reali condizioni di rischio che caratterizzano il migrante durante il processo di integrazione, almeno sotto alcuni profili e che in parte rimanda all'esistenza e al ricorso a forme informali di mutuo-aiuto e di solidarietà presenti e diffuse all'interno di tutte le comunità, in grado di sopperire ai bisogni derivanti da situazioni emergenziali di piccola entità. La seconda motivazione, in

ordine di grandezza, riguarda la sostenibilità economica della polizza, percepita come “troppo costosa” rispetto alle proprie disponibilità di reddito (17% di coloro che non sono titolari di una polizza assicurativa). Non sembrano essere rilevanti invece eventuali difficoltà di accesso che hanno portato al rifiuto della concessione della polizza da parte degli operatori.

**Grafico 5.21 – Risposta “non ne ho bisogno” – dettaglio per nazionalità**



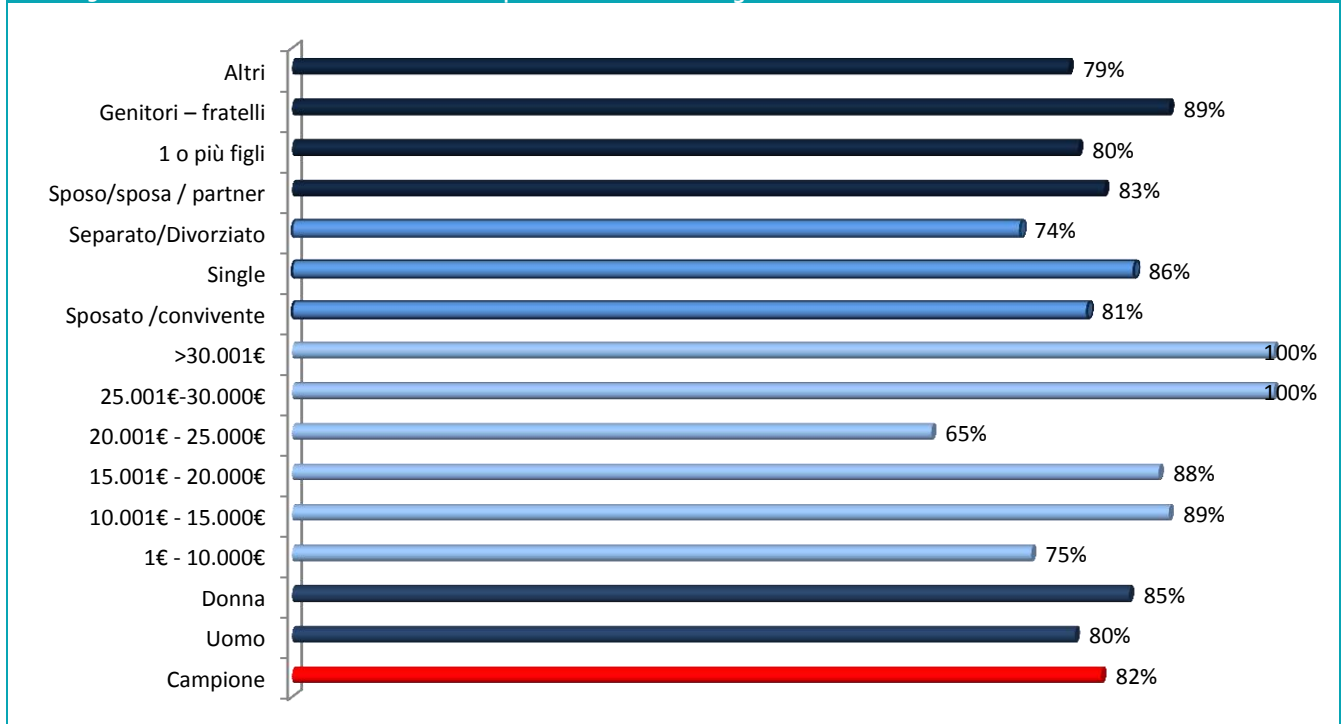
Diviene quindi rilevante indagare con un maggior grado di approfondimento la motivazione “non ne ho bisogno”. Una prima analisi, per nazionalità di origine (*Grafico 5.21*), indica una condizione diffusa in tutte le collettività analizzate, con la comunità cinese al primo posto, confermando la sostanziale autosufficienza di questa comunità anche sotto il profilo finanziario. All'estremo opposto si colloca il Bangladesh, che mostra il valore più basso, comunque non molto distante dal valore medio.

Ulteriori livelli di approfondimento indagano il profilo di coloro che hanno risposto “non ne ho bisogno” rispetto a quattro variabili (*Grafico 5.22*), consentendone una migliore comprensione della diversa percezione del rischio:

- i famigliari presenti in Italia;
- la condizione familiare (sposato, divorziato, single);
- il reddito (per cluster);
- il genere.

I dati non fanno emergere novità rilevanti se non rispetto a chi è divorziato e che possiede un reddito medio annuo compreso fra i 20.000€ a i 25.000€, dove sembra emergere una maggiore avversione al rischio.

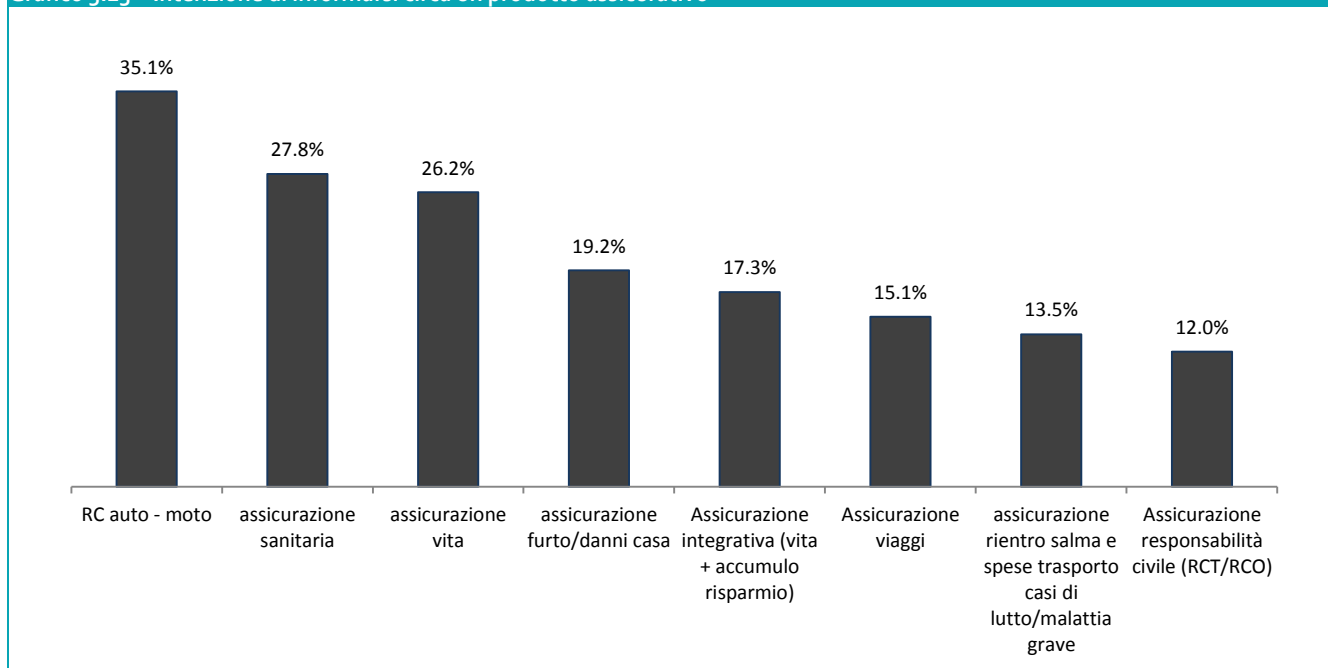
**Grafico 5.22 – Pofilazione di coloro che hanno risposto “Non ne ho bisogno”**





Al fine di completare l'analisi è stata indagata l'intenzione ad informarsi relativamente ad un set di prodotti assicurativi specifici, come proxy di un interesse futuro verso le diverse tipologie di polizze proposte (Grafico 5.23).

Grafico 5.23 – Intenzione di informarsi circa un prodotto assicurativo



Se si esclude la componente legata al segmento Responsabilità Civile auto-moto, sono le due componenti assicurazioni vita e assicurazioni sanitarie a catalizzare l'interesse di quasi un terzo dei cittadini immigrati. Da segnalare anche l'assicurazione Responsabilità Civile che, seppur con percentuali inferiori, fa prevalentemente riferimento a coloro che hanno un interesse verso l'avvio di attività imprenditoriali. Al contempo si rileva una anomalia per quanto riguarda l'assicurazione per rientro della salma che, se da un lato mostra livelli di interesse piuttosto contenuti (13%), dall'altro, come emerso all'interno di indagini qualitative realizzate in questi anni dall'Osservatorio, costituisce una preoccupazione pressante all'interno delle comunità immigrate e trasversali a tutte le collettività. L'analisi qualitativa ha messo in luce come lo scarso interesse può essere verosimilmente associato alla non conoscenza dell'esistenza di un prodotto assicurativo simile, all'offerta limitata sul mercato nazionale e al conseguente ricorso a forme di solidarietà interne alla comunità.

Tavola 5.7 – Interesse verso prodotti assicurativi per tipologia e nazionalità

	Bangladesh	Cina	Ecuador	Egitto	Filippine	Marocco	Perù	Romania	Senegal	Ucraina
RC auto - moto	32,8%	36,9%	32,7%	44,2%	32,5%	39,2%	34,4%	26,2%	45,0%	28,0%
Furto/danni casa	18,4%	24,1%	18,2%	21,2%	19,4%	11,1%	20,3%	15,3%	30,4%	13,8%
Vita	23,0%	25,8%	35,7%	16,9%	30,5%	18,8%	28,7%	19,1%	37,2%	28,3%
Sanitaria	30,4%	29,5%	26,9%	28,2%	26,6%	23,5%	24,4%	26,2%	38,1%	24,8%
Rientro salma e trasporto caso lutto/malattia grave	15,4%	12,5%	14,7%	14,7%	13,2%	12,7%	9,8%	9,2%	26,8%	7,8%
Integrativa (vita + accumulo risparmio)	17,1%	14,7%	21,8%	15,3%	14,6%	16,2%	19,0%	13,7%	25,2%	17,2%
Responsabilità civile (RCT/RCO)	5,8%	11,6%	15,7%	14,7%	11,0%	11,9%	15,6%	5,4%	18,3%	11,3%
Viaggi	12,9%	16,2%	16,7%	16,8%	13,3%	15,3%	11,8%	12,2%	25,9%	11,2%

Il dettaglio dell'interesse per tipologia di prodotti disaggregato per nazionalità di provenienza (Tavola 5.7) fornisce alcune ulteriori indicazioni. Da una lettura in verticale della tavola emerge come Ecuador, Egitto e Senegal risultano essere le collettività che esprimono un maggior interesse verso un numero ampio di prodotti. Una lettura orizzontale consente di evidenziare l'interesse verso singoli prodotti assicurativi da parte delle diverse nazionalità esaminate.

Infine l'analisi delle motivazioni per cui si preferisce ricorrere ad un'assicurazione informale (Tavola 5.8) consente di evidenziare come l'accessibilità, sotto la duplice dimensione della rapidità - semplicità e dei costi, rappresentano i due drivers principali del ricorso a forme assicurative non formali, legate alla comunità di appartenenza o ai legami familiari.

**Tavola 5.8 – Motivazioni alla base della scelta di un'assicurazione informale (più importante)**

Perché è più rapida e semplice da ottenere	55,2%
Perché ha costi minori	31,0%
Perché mi sento più sicuro di poterla riscuotere	10,3%
Perché conosco e ho fiducia nell'operatore	10,3%
Perché offre prodotti che le assicurazioni formali non offrono	3,4%
Perché esistono offerte interessanti nell'ambito del mio ambito territoriale/di lavoro/di relazioni	3,4%
Perché esistono offerte interessanti interne alla mia comunità	0,0%



## 6. Il processo di bancarizzazione visto dal lato della domanda

**G**li indicatori di inclusione finanziaria costruiti sui dati forniti direttamente dagli operatori finanziari forniscono un quadro solido del processo di inclusione finanziaria dei migranti che appare in evoluzione. L'indagine campionaria realizzata presso i migranti consente di guardare in dettaglio (data l'ampiezza del questionario) le principali linee entro le quali si sta sviluppando il rapporto settore finanziario - cliente immigrato, individuandone punti di forza e di debolezza e le principali direttrici future.

In questo capitolo riassumiamo gli elementi principali di questa analisi, individuando alcuni percorsi di lettura.

### 6.1 Presentazione del campione dell'indagine dal lato della domanda

Nell'ambito della sesta edizione dell'Osservatorio è stata realizzata la quarta indagine sui comportamenti economici e finanziari dei migranti presso un campione statisticamente significativo di cittadini stranieri residenti nelle città di Milano, Roma e Napoli. Attraverso l'indagine campionaria sono stati raccolti un gran numero di dati e informazioni, confluiti nella creazione di una ricca banca dati, composta dalle risposte ai questionari sottoposti al campione di migranti e validati dopo la procedura di verifica<sup>60</sup>. Nell'analizzare i dati raccolti, in alcuni casi, si è proceduto a un confronto con il campione delle indagini lato della domanda delle precedenti edizioni dell'Osservatorio, realizzate nel 2014, 2012 e nel 2008. I risultati sono infatti in gran parte confrontabili poiché le tre banche dati sono state costruite tramite la stessa metodologia di campionamento, nonché attraverso la somministrazione della medesima tipologia di questionario. È tuttavia necessario evidenziare una variazione tra l'indagine del 2008 e quelle delle edizioni successive: a differenza delle indagini 2012, 2014 e 2017, realizzate a Milano, Napoli e Roma, l'indagine del 2008 è stata condotta costruendo un campione di intervistati sulla base della popolazione immigrata residente nelle città di Roma e Milano (i dati riguardanti queste due città sono perciò confrontabili con tutte le tre edizioni dell'indagine), Brescia, Palermo e Perugia. Inoltre, nel campione 2008, erano incluse le nazionalità albanese e ghanese, a differenza delle edizioni successive, che invece includevano le nazionalità peruviana e ucraina<sup>61</sup>.

<sup>60</sup> Si veda in proposito la Metodologia dell'indagine dal lato della domanda.

<sup>61</sup> Per maggiori dettagli sull'indagine del 2008, si rimanda al volume *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati*, a cura di José Luis Rhi-Sausi e Marco Zupi, Bancaria Editrice, Roma, 2009 e ai primi tre Rapporti del Progetto Osservatorio (2012, 2013 e 2014).

La rilevazione del 2017 è stata svolta su un campione totale di 1.422 migranti a cui è stato sottoposto un questionario di 128 domande. Il campione di 1422 individui è stato suddiviso in maniera proporzionale al numero degli stranieri residenti per nazionalità, considerando le 10 nazionalità prevalenti per i territori di Milano e Roma, e le 5 nazionalità prevalenti per il territorio di Napoli, secondo lo schema seguente:

	Romania	Ucraina	Marocco	Egitto	Cina	Filippine	Ecuador	Perù	Senegal	Bangladesh	Tot. città
<b>Milano</b>	40	52	49	80	55	74	70	80	70	40	612
<b>Roma</b>	68	52	49	66	51	74	65	60	65	60	610
<b>Napoli</b>	40	40	40	40	40					40	200
<b>Tot. Nazionale</b>	148	144	138	146	146	148	135	140	135	140	1422

Fasce di età	%
18-25	14,2%
26-35	32,9%
36-45	30,6%
46-55	16,6%
56-65	5,3%
>65	0,5%

La metodologia di campionamento ha seguito la tecnica per centri: gli intervistatori, 35 su Roma, 30 su Milano e 15 su Napoli, hanno somministrato il questionario individualmente a persone individuate nei principali luoghi cittadini di ritrovo e di passaggio e di frequentazione, i centri di incontro, di ciascuna nazionalità di stranieri. Per ogni nazionalità sono stati identificati 5 differenti tipologie di centri: luoghi aperti e spazi pubblici; negozi, ristoranti e mercati; associazioni, sindacati, patronati; Asl e altri uffici pubblici (poste etc.).

Il questionario è composto dalle seguenti sezioni:

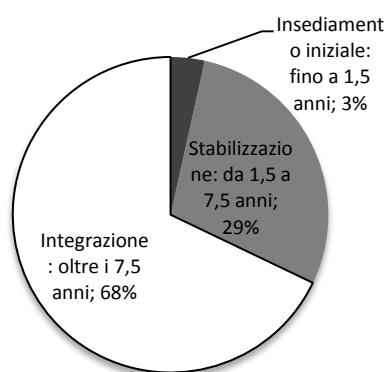
1. anagrafica;
2. box imprenditoria;
3. progetto migratorio;
4. comportamenti economici (risparmi e rimesse);
5. comportamenti bancari e finanziari;
6. utilizzo dei servizi bancari e finanziari, suddivisa a sua volta in strumenti di pagamento e deposito accumulo del risparmio e di investimento, accesso al credito, prodotti assicurativi;
7. valutazione del rapporto con le banche ;
8. percezione del rischio.

Fasi	Fattori legati la processo di integrazione	Esigenze finanziarie
<b>Insedimento fino a 1,5 anni circa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ricerca del lavoro</li> <li>documentazione</li> <li>difficoltà linguistiche</li> <li>il legame con la sola comunità nazionale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>accesso ai sistemi di pagamento</li> <li>risparmi</li> <li>rimesse (pagamento dei debiti)</li> </ul>
<b>Stabilizzazione da 1,5 a 7,5 anni</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>stabilità lavorativa</li> <li>inizio del processo di integrazione</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>risparmi</li> <li>accesso al credito</li> <li>rimesse (per il supporto della famiglia)</li> </ul>
<b>Integrazione oltre i 7,5 anni</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>decisione di restare in Italia</li> <li>ricongiungimento familiare</li> <li>matrimonio-figli in Italia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>esigenze finanziarie complesse: credito, mutuo, assicurazioni, pensioni, investimenti</li> <li>futuro dei figli</li> <li>rimesse (supporto della famiglia e investimenti)</li> </ul>

Il sotto-campione per nazionalità è a sua volta suddiviso per genere in maniera proporzionale al numero dei residenti. In linea generale, il rapporto tra uomini e donne è pari all'incirca al 50% per i residenti di nazionalità rumena, marocchina, cinese, filippina, ecuadoriana e peruviana, pari al 30% di donne e al 70% di uomini per la nazionalità senegalese, banglades e egiziana, e inversa per la nazionalità ucraina, dove troviamo il 30% di uomini e il 70% di donne.

L'età media è di 37 anni, 38 anni per le donne e 36 anni per gli uomini, e gli intervistati sono concentrati per più del 60% nella fascia compresa tra i 25 e i 45 anni, con il seguente dettaglio per fasce di età:

Grafico 6.1 - Anzianità migratoria



In relazione all'anzianità migratoria, è interessante notare che il 68% del campione si trova in una fase del processo migratorio che la letteratura definisce la fase dell'integrazione, con una durata media della presenza in Italia di 13 anni, di cui in media 1 anno di presenza irregolare.

L'anzianità migratoria viene generalmente suddivisa in tre fasi temporali di progressiva integrazione, associate a diversi fattori di stabilizzazione e differenti esigenze finanziarie<sup>62</sup>:

Il Grafico 6.1 dettaglia le percentuali in relazione alle tre fasi identificate sopra, mostrando che la popolazione che risiede in Italia da meno di 1,5 anni è una minoranza e si attesta al 3%:

Tavola 6.4 – Età di arrivo in Italia

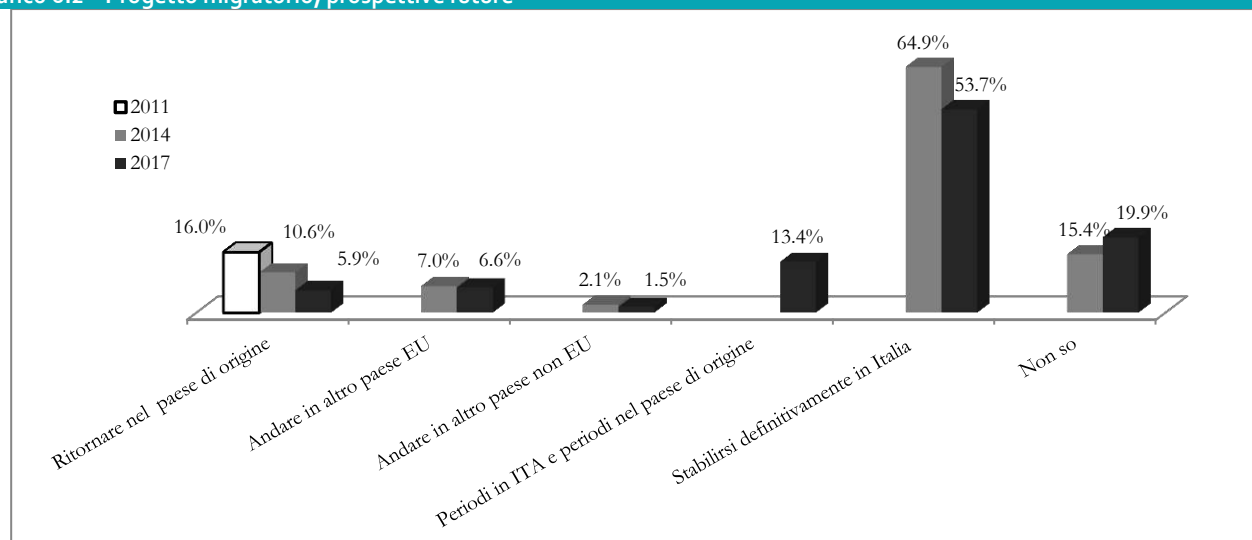
	Numero casi	%
Nato in Italia	47	3,3%
Avevo meno di 5 anni	34	2,4%
Avevo più di 5 anni ma meno di 15 anni.	127	8,9%
Avevo più di 15 anni	1.211	85,3%

Del 68% del campione che risiede in Italia da più di 7,5 anni, l'85,3% è arrivato in Italia dopo aver compiuto i 15 anni di età e ci troviamo dunque di fronte a migranti di prima generazione.

## 6.2 Il rapporto con l'Italia e il paese di origine

### 6.2.1 L'insediamento in Italia: il percorso migratorio, la casa, l'occupazione

Grafico 6.2 – Progetto migratorio, prospettive future



<sup>62</sup> Frigeri D., 2009, "Caratterizzazioni e Prospettive del Rapporto fra Banca e Immigrati in Italia: Un Indice di Bancarizzazione," in Provasoli C., A. Tanno and G. Zappi (Ed.s), 2009, *Banche e Inclusione Finanziaria: Accesso al Credito, Microfinanza e Strategie Operative*, Bancaria Editrice: Roma, pp. 101-169. Si vedano anche De Matteis Laura 2015. "Financial Inclusion. Policies and instruments for Migrants in Italy", *Special Issue, UMM Master Awards*, e Frigeri D. (Ed.), 2014, *Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia. Terzo Rapporto*, CeSPI: Roma.

L'81% del campione non ha mai vissuto da migrante in altro paese, europeo o non europeo, prima di arrivare in Italia. Se, dunque, per la stragrande maggioranza l'Italia è stata la prima destinazione, per il 67% del campione l'Italia rappresenta anche il paese in cui stabilirsi definitivamente, la meta finale. Da un confronto con i dati delle edizioni precedenti si rileva che il desiderio di rimanere in Italia è in crescita mentre il desiderio di rientro definitivo in patria diminuisce e che, quindi, ci troviamo di fronte a una tipologia di migrazione non transitoria. All'interno di questo 67%, il 13,4% ambisce a trascorrere in Italia dei periodi intervallati da soggiorni nel paese di origine, conducendo quindi una vita a cavallo fra i due paesi anche dal punto di vista socio-economico.

**Tavola 6.5 - Situazione abitativa, 2017, 2014, 2012 e 2008. Dati in percentuale**

Anno	2017	2014	2012	2008
Proprietà	15,2	13,2	18,3	12,5
Affitto	59,1	59,7	58,0	71,3
Subaffitto	7,2	8,7	5,8	7,2
Ospite	18,5	18,4	18,0	8,9

tra il 2012 ed il 2017, la percentuale di persone che abita in maniera precaria, in qualità di ospite presso parenti, amici o presso il datore di lavoro, raddoppiata rispetto al periodo pre-crisi, il 2008, quando le persone con una

condizione abitativa precaria erano la metà, l'8,9% del totale. Rispetto alla condizione abitativa (Tavola 6.5), rileviamo un aumento di proprietari nel nostro campione che interrompe una tendenza progressiva alla diminuzione a partire dagli anni della crisi e che vede i proprietari di case diminuire di 5 punti percentuali tra il 2012 e il 2014, per poi riguadagnare due punti percentuali nel 2017. Rimane pressoché costante al 18%,

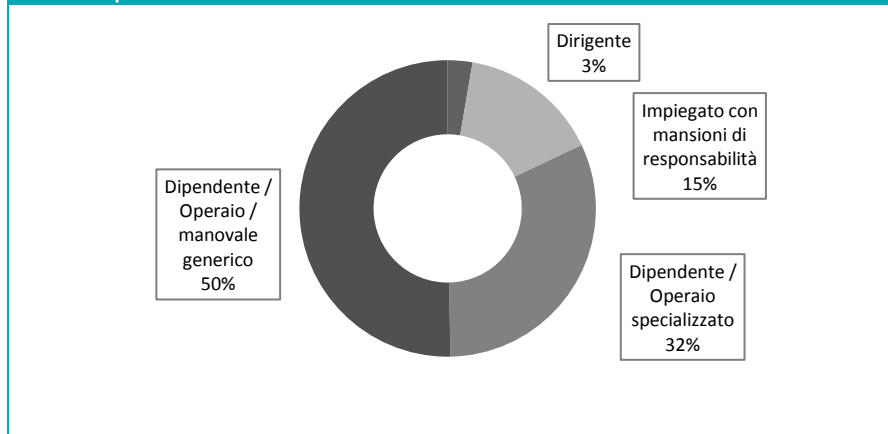
In generale, a fronte di un incremento nella quantità complessiva di popolazione immigrata residente, il processo di stabilizzazione abitativa è rallentato, sebbene il 42% di coloro che non sono ad oggi proprietari di casa dichiara di avere intenzione di rendere stabile la propria condizione abitativa e acquistare una casa in Italia nei prossimi tre anni.

Per quanto riguarda la posizione lavorativa, il 76% degli intervistati dichiara di avere un'occupazione, mentre il tasso di disoccupazione è pari all'8%, di cui solo un terzo dichiara di non essere in ricerca di un lavoro. Rispetto alle rilevazioni delle precedenti edizioni si nota che la percentuale degli occupati, dopo essere calata di 8 punti percentuali tra il 2012 e il 2014, torna a salire di quasi 4 punti nel 2017. Crescono contestualmente

**Grafico 6.3 – Inserimento lavorativo – tipologia di contratto**



**Grafico 6.4 – Inserimento lavorativo – livello di carriera**



anche i disoccupati, all'8%, verso il 6% del 2012. Completando l'analisi delle macro-categorie di inserimento occupazionale si rileva la presenza di un 11% di imprenditori (che crescono di 4 punti percentuali rispetto al 2014<sup>63</sup>) e un 10% composto da casalinghe e studenti.

Un ulteriore dato relativo all'inserimento nel mercato del lavoro e che ha una diretta correlazione con lo sviluppo del profilo finanziario del migrante, riguarda la posizione contrattuale in essere. Il *Grafico 6.3* fornisce

<sup>63</sup> Per un'analisi dettagliata del quadro degli imprenditori si rimanda al report dedicato contenuto nel Capitolo 10.

una fotografia complessiva del campione dei lavoratori non autonomi da cui emerge la prevalenza di posizioni lavorative maggiormente precarie e un'incidenza elevata, pari al 20% degli occupati (non autonomi) per le forme di lavoro in nero (un dato di incidenza significativo che, rispetto al 2014, vede comunque una riduzione di 6 punti percentuali, segno di un progressivo miglioramento sotto questo profilo).

Il livello di carriera raggiunto (Grafico 6.4) conferma come l'ingresso dei cittadini immigrati nel mercato del lavoro sia caratterizzato dalla prevalenza di bassi profili di competenze. Se escludiamo infatti i lavoratori autonomi la metà degli occupati rientra nella categoria degli operai/dipendenti generici. Solo un terzo dei lavoratori evidenzia profili che valorizzano competenze specifiche e per il 18% prevedono ruoli o mansioni che comportano responsabilità (la componente dirigenziale è sostanzialmente residuale, 3%).

Un dato nuovo di questa edizione della rilevazione è quello relativo alla progressione di carriera da cui emerge come il 6,6% degli intervistati dichiara di aver avuto una progressione da un contratto a tempo determinato, occasionale o stagionale, ad un contratto a tempo indeterminato.

## 6.2.2 Il rapporto con il paese di origine: familiari, rimesse e investimenti

Il migrante si caratterizza in modo costitutivo per una duplicità nella gestione delle proprie relazioni (non solo sociali ma anche economiche) fra il paese ospitante e quello di origine. Diversi aspetti contenuti nel questionario consentono di indagare questo duplice legame e in modo particolare quello con il paese di origine.

Tavola 6.7 – Dettaglio situazione familiare per nazionalità

	Bangladesh	Cina	Ecuador	Egitto	Filippine	Marocco	Peru	Romania	Senegal	Ucraina	Tot. Naz.
<b>Persone in coppia</b>	65%	54%	54%	64%	66%	59%	58%	58%	55%	52%	<b>59%</b>
<b>Persone con partner nel paese di origine</b>	18,4%	3%	6%	10%	15%	19%	10%	15%	36%	23%	<b>15%</b>
<b>Tot. Donne</b>	30 %	50 %	50%	40%	50%	50%	50%	50%	42%	60%	<b>50%</b>
<b>Tot. Uomini</b>	70 %	50%	50%	60%	50%	50%	50%	50%	58%	40%	<b>50%</b>

Un primo elemento, sicuramente rilevante per l'evolversi del percorso migratorio dell'individuo, è costituito dai legami familiari. Il 9% dei rispondenti (1.378 sul totale dei 1.422, nel caso specifico) dichiara di aver lasciato nel paese di origine uno sposo-sposa o partner, il 15% di aver lasciato indietro uno o più figli, mentre il 78% dichiara di aver lasciato genitori o fratelli. Se consideriamo solo chi ha dichiarato di essere sposati o di avere un partner, ovvero il 59 % dei rispondenti, la percentuale di coloro che hanno lasciato nel paese di origine il partner o sposo/a diventa del 15%. Ne consegue che per l'85% dei casi, le coppie, sia che si tratti di coppie formatesi in Italia che di coppie precedenti alla migrazione e poi ricongiunte, vivono insieme in Italia. Questi dati ci danno indicazione del fatto che nel processo migratorio l'unione della famiglia nucleare è una priorità e che, in generale, la coppia-famiglia si slega dalla famiglia allargata. Tuttavia, il dettaglio per nazionalità di questi stessi valori mostrato nella Tavola 6.7, fornisce ulteriori indicazioni. La Tavola mostra il dettaglio per nazionalità degli sposati, delle persone in coppia che hanno lasciato il partner-sposo-sposa nel paese di origine e, infine, la percentuale di presenze femminili e maschili nel nostro campione (che a loro volta sono proporzionate alle percentuali di donne e uomini del totale dei migranti residenti delle relative nazionalità). Nel caso dei senegalesi e degli ucraini, ad esempio, la percentuale delle persone in coppia che hanno lasciato il partner nel paese di origine è nettamente superiore alla percentuale nazionale e, rispettivamente del 36% e del 23%. Questa differenza, seppur da leggersi in relazione a diversi fattori, tra i quali l'anzianità migratoria della comunità, la distanza del paese di origine ed eventualmente il numero di mogli per il Senegal in particolare, ci dà indicazione del fatto che nel caso di queste due nazionalità il ricongiungimento familiare è ancora un fenomeno poco diffuso.



Nel rapporto con il paese di origine le rimesse si confermano un fenomeno fondamentale, con una media nazionale di 4,3 invii annui per un importo medio di 448 euro ad invio e un importo medio complessivo annuo di circa 1.600 euro.

Ma il paese di origine può offrire anche opportunità di investimento che il migrante di volta in volta sceglie di cogliere in base alle esigenze della famiglia di origine, alle proprie disponibilità finanziarie, ma anche alla propria progettualità futura. Gli investimenti costituiscono infatti una componente non trascurabile nel rapporto con il proprio paese: i dati indicano che il 14,4% degli individui ha fatto investimenti immobiliari nel paese di origine e il 4% in attività produttive. Mentre, a livello complessivo il 79% non ha fatto investimenti nel proprio paese di origine.

Infine interessante da indagare al fine di meglio comprendere questo duplice legame riguarda invece le intenzioni di investire in Italia. Il questionario distingue fra investimenti immobiliari e investimenti produttivi, cercando così di far emergere, anche sotto il profilo dell'intenzionalità, la dimensione imprenditoriale.

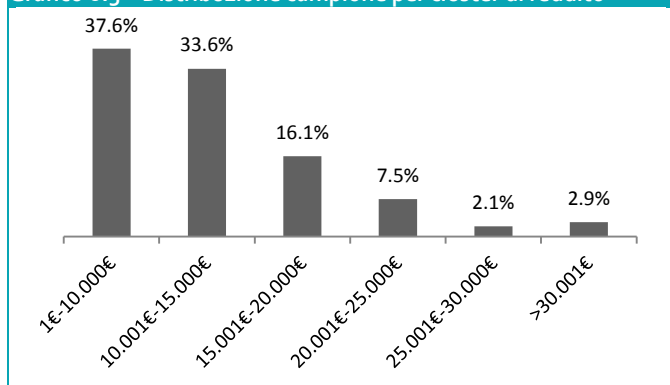
Per quanto riguarda l'investimento in immobili a breve termine, ovvero nei prossimi tre anni la percentuale di coloro che dichiarano un'intenzionalità è pari al 27% e sale al 39% se si considerano anche coloro che hanno intenzione di comprare casa in un orizzonte temporale più ampio. In relazione invece ad una progettualità legata all'avvio di un'attività imprenditoriale nei prossimi tre anni, la percentuale di coloro che hanno espresso la propria intenzione in questo senso è del 12% e sale al 27% se si considera anche il 15% di coloro che hanno intenzione di investire dopo i 3 anni. Un dato che conferma una propensione all'imprenditorialità che sembra caratterizzare la popolazione straniera residente nel nostro paese.

Il quadro complessivo che emerge da questa breve analisi va nella direzione di confermare, anche sotto il profilo degli investimenti, la transnazionalità del migrante, ma anche una chiara tendenza a stabilirsi e investire nel nostro paese.

## 6.3 Reddito e allocazione del risparmio

Un aspetto centrale del processo di inclusione finanziaria e del rapporto cliente – operatore finanziario riguarda il reddito e la sua allocazione. Se da un lato l'inclusione finanziaria si configura come accesso e corretto utilizzo di strumenti e prodotti finanziari per soggetti esclusi dal sistema finanziario (e quindi prevalentemente caratterizzati da bassi redditi) è altrettanto vero che è necessaria una dotazione reddituale minima per avviare il processo.

Grafico 6.5 – Distribuzione campione per cluster di reddito



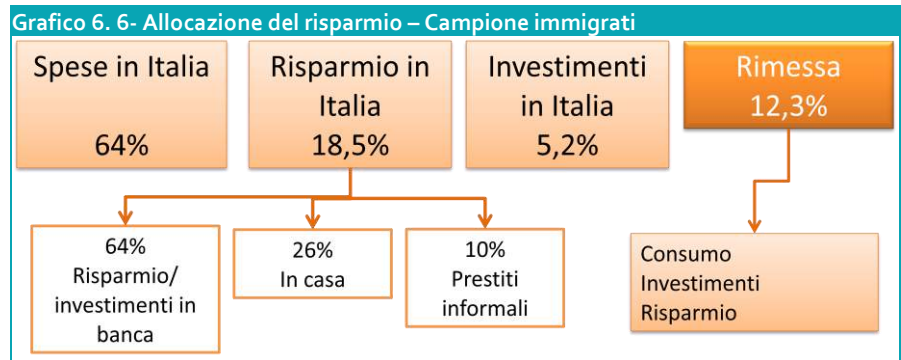
Guardando al profilo reddituale del campione analizzato, emerge un valore medio annuo del reddito per individuo pari a 12.895€<sup>64</sup> e un valore medio mensile familiare di 1.954€. Rispetto all'indagine realizzata nel 2014 il reddito medio individuale rileva un incremento del 13%, indicando quindi un graduale processo di crescita nel profilo reddituale dei cittadini immigrati residenti nel nostro paese. La distribuzione dei redditi medi per cluster (*Grafico 6.5*) mostra una concentrazione del campione nelle due classi 1-10.000€ e 10.001€-15.000€ (il 71%). In modo particolare il primo cluster, che coinvolge oltre un terzo del campione, mostra una certa fragilità reddituale.

Un secondo elemento utile ai fini della nostra analisi riguarda il processo di allocazione del risparmio dei migranti. Secondo l'Indagine sui Bilanci delle Famiglie Italiane redatto dalla Banca d'Italia del 2014 la propensione al risparmio delle famiglie italiane è pari al 27%, dove per propensione al risparmio si considera ogni allocazione del reddito diversa dai consumi. Applicata al caso dei cittadini immigrati, la stessa definizione porta ad

<sup>64</sup> Il dato tiene conto anche delle entrate extra dichiarate degli intervistati in aggiunta al reddito

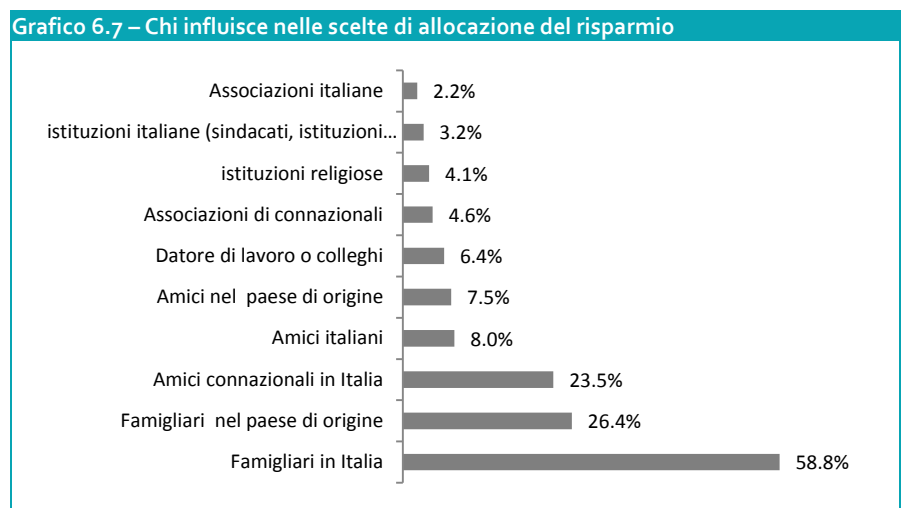
una percentuale del 36% (Grafico 6.6), con uno scarto particolarmente significativo che conferma l'elevata propensione al risparmio di questo segmento di popolazione.

Il processo di allocazione del risparmio è il risultato di un processo complesso, in cui convergono istanze diverse che devono essere tenute in considerazione dal migrante: le esigenze legate al processo di stabilizzazione nella società ospitante, la propria progettualità, l'accantonamento di riserve a fini previdenziali, le opportunità di investimento che si propongono di



volta in volta in Italia o nel paese di provenienza, il debito morale contratto con i famigliari che sono rimasti nel paese di origine. Il Grafico 6.7, che indaga i principali soggetti che influiscono nelle scelte di allocazione del risparmio dei migranti, evidenzia come siano l'ambiente familiare (nella duplice componente italiana e del paese di origine) e quello comunitario, i luoghi dove vengono prese le decisioni anche di natura finanziaria.

Tornando al processo di allocazione del risparmio nel suo complesso, oltre all'elevata propensione al risparmio, i dati mostrano come l'Italia rappresenti il paese in cui investire non solo in termini di capitale umano e sociale ma anche finanziario. Il 24% del reddito e due terzi del risparmio (66%) sono infatti allocati nel nostro paese, sottoforma di risparmio o investimento. Solo il 12% del reddito viene destinato al paese di origine e anche in questo caso il consumo rappresenta solo una delle possibili



e molteplici destinazioni che comprendono anche componenti di risparmio e investimento (in prevalenza immobiliare, ma anche produttivo) come il Capitolo 4 ha evidenziato.

Il dettaglio delle diverse destinazioni possibili del risparmio destinato al nostro paese fornisce ulteriori indicazioni utili nella prospettiva dell'inclusione finanziaria. Appare infatti ancora elevata la percentuale che viene tenuta in casa, "sotto il materasso" (26% dei risparmi), evidenziando una preferenza per la liquidità che ancora caratterizza il migrante. Il 10% dei risparmi vanno invece ad alimentare il circuito dell'informalità, in cui si giocano rapporti e relazioni con la comunità di appartenenza e di cui il Capitolo 7 fornisce un approfondimento specifico.

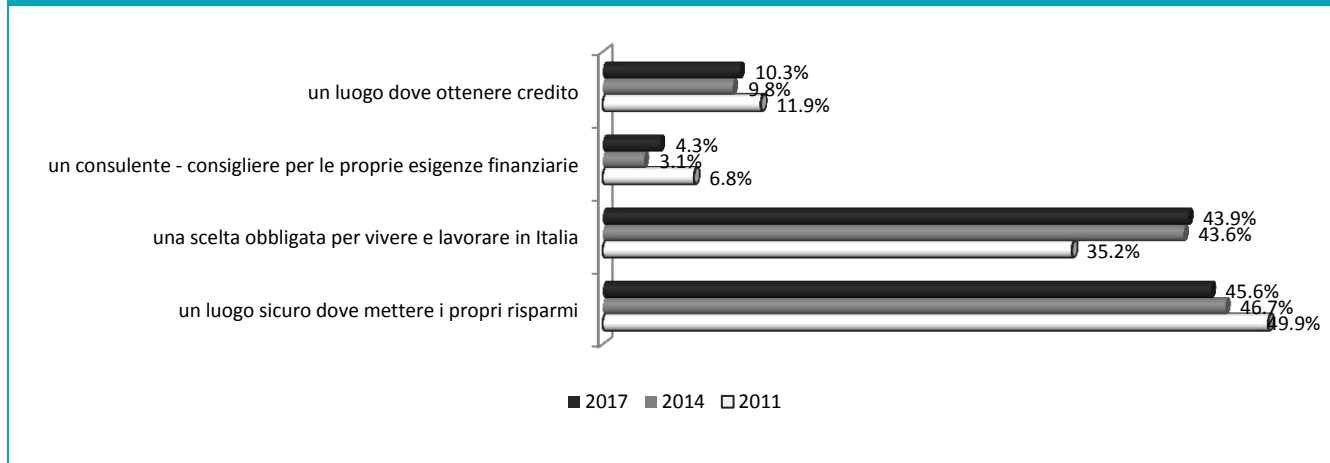
## 6.4 Il processo di bancarizzazione

Può essere interessante iniziare l'analisi della bancarizzazione dei migranti visto dalla prospettiva della domanda proprio dalla percezione della banca stessa e di come questa si sia modificata negli anni (Grafico 6.8). Negli anni<sup>65</sup> è infatti cresciuta la consapevolezza che la banca (termine che ricomprende tutti gli operatori finanziari che offrono prodotti di risparmio e credito) sia un interlocutore necessario nel processo di inclusione sociale ed economica nel nostro paese, oltre a rappresentare il luogo privilegiato per la sicurezza dei propri risparmi. Allo stesso tempo sembra rilevarsi una diversa percezione fra il 2011 e il 2017 circa il ruolo della banca

<sup>65</sup> L'omogeneità del campione e della metodologia di rilevazione rende infatti possibile un confronto temporale fra le diverse rilevazioni realizzate dall'Osservatorio negli anni 2011 – 2014 e 2017.

quale consulente e finanziatore delle proprie esigenze, in parte dovuta agli effetti che la crisi ha comportato nei comportamenti finanziari delle famiglie, ma che conferma le aspettative circa un bisogno di accompagnamento nella gestione del risparmio che forse non ha ancora trovato adeguata soddisfazione (l'ultima rilevazione sembra infatti indicare una direzione nuova rispetto ad entrambi le variabili, con una lieve crescita in entrambe le definizioni).

**Grafico 6.8 – Percezione della banca - evoluzione**



**Grafico 6.9 – Possesso di un conto corrente nel paese di origine**



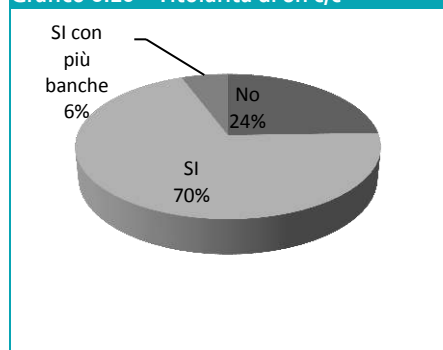
La familiarità con le banche e i prodotti finanziari precedente all'arrivo in Italia rappresenta un indicatore importante per comprendere i comportamenti dei migranti e il grado di alfabetizzazione bancaria con cui prende avvio il processo di inclusione finanziaria nel nostro paese. Un indicatore in questa direzione è dato dalla precedente bancarizzazione nel paese di origine che, con riferimento al campione appare non trascurabile (: il 44% possiede o ha posseduto un conto corrente nel proprio paese.

Di questi individui il 76% lo possedeva prima della migrazione, mentre il 60% lo ha chiuso a seguito dell'arrivo in Italia. Familiarità che appare distribuita in modo abbastanza omogeneo fra tutte le collettività indagate (*Grafico 6.9*), con tassi inferiori alla media solo per Bangladesh, Egitto e Marocco.

Con rispetto alla variabile territoriale si conferma il ruolo del contesto come fattore di bancarizzazione. Se infatti l'indice di bancarizzazione è pari all'86% a Milano, a Roma scende al 72% e a Napoli raggiunge di poco il 53%.

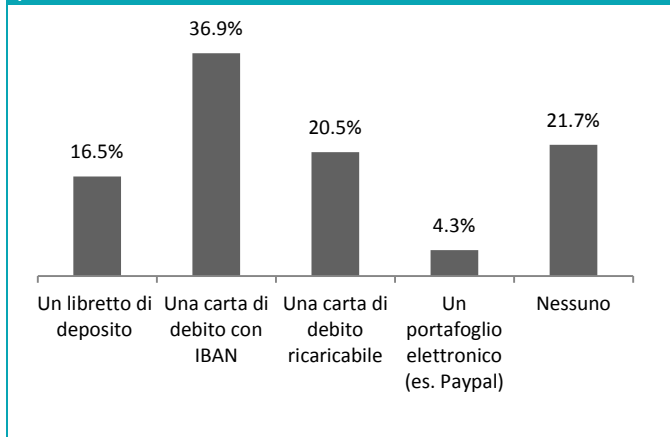
Entrando nel dettaglio dell'analisi del processo di bancarizzazione nel nostro paese, il dato relativo alla titolarità di un conto corrente appare coerente con l'indice di bancarizzazione calcolato sulla base dei dati forniti dagli operatori finanziari (a conferma della rappresentatività del campione). Risultano titolari di un conto corrente in Italia, presso una banca o BancoPosta, il 76% del campione (*Grafico 6.10*). Particolarmente interessante il dato relativo alla multi-titolarità (pari al 6%), ossia di chi ha dichiarato di possedere più di un conto corrente presso istituti diversi. A livello familiare, il numero medio di conti correnti è pari a 1,3 dato che indica una tendenza a possedere un solo conto corrente per nucleo familiare.

**Grafico 6.10 – Titorialità di un c/c**



Il conto corrente rappresenta il principale strumento di inclusione finanziaria, in quanto consente l'accesso all'intera gamma dei prodotti e servizi finanziari. Esistono però altri strumenti, come i libretti di risparmio o le carte di pagamento, che pur limitando l'operatività ad alcune operazioni specifiche (risparmio o pagamenti), possono rappresentare un punto di accesso importante al sistema finanziario in generale. Il *Grafico 6.11* rappresenta l'incidenza dei diversi prodotti finanziari di base all'interno del campione, confermando l'importante diffusione degli strumenti di pagamento e in particolare delle carte con IBAN. Il questionario consente inoltre di stimare in un 6,8% la percentuale di coloro che sono titolari di un conto corrente e di una carta con IBAN presso due istituti diversi.

**Grafico 6.11 – Possesso di strumenti finanziari di base diversi dal c/c**

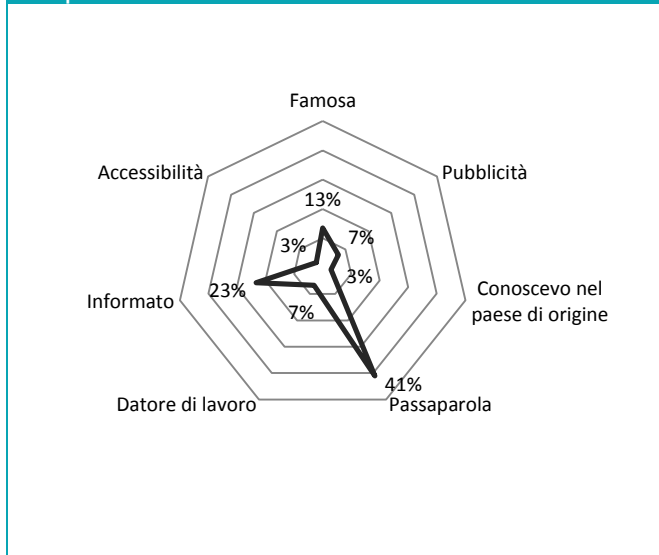


Aggregando i dati relativi alla titolarità del conto corrente con quelli relativi a questi strumenti che potremmo definire "propedeutici" alla piena inclusione finanziaria, è possibile stimare un **indice di esclusione finanziaria**, che misura la percentuale degli individui che sono completamente esclusi dal circuito finanziario, in quanto non possiedono né un c/c né uno dei prodotti sopra descritti. Con riferimento al campione esaminato il 12% dei migranti si trova in questa condizione.

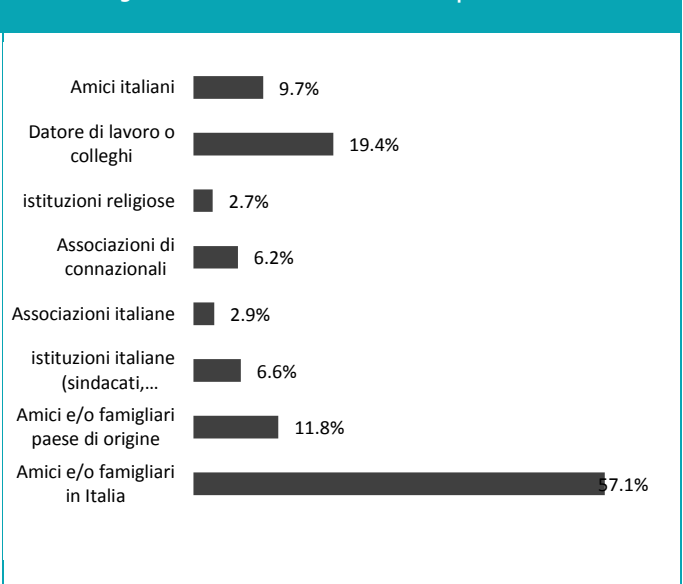
Un elemento di indagine ha riguardato inoltre la **mobilità** all'interno del settore bancario: il 31% degli intervistati, nel corso degli anni, ha cambiato il proprio intermediario di riferimento. Solo nel 20% dei casi la motivazione del passaggio è associata ad una

mobilità del migrante sul territorio. In tutti gli altri casi sono motivazioni legate alla convenienza economica a costituire il principale fattore di cambiamento (43% dei casi) o ad un migliore accesso al credito (11%). Solo nel 18% dei casi si ravvisano criticità legate alla relazione con la propria banca.

**Grafico 6.12 - Fattori determinanti la scelta dell'operatore finanziario**

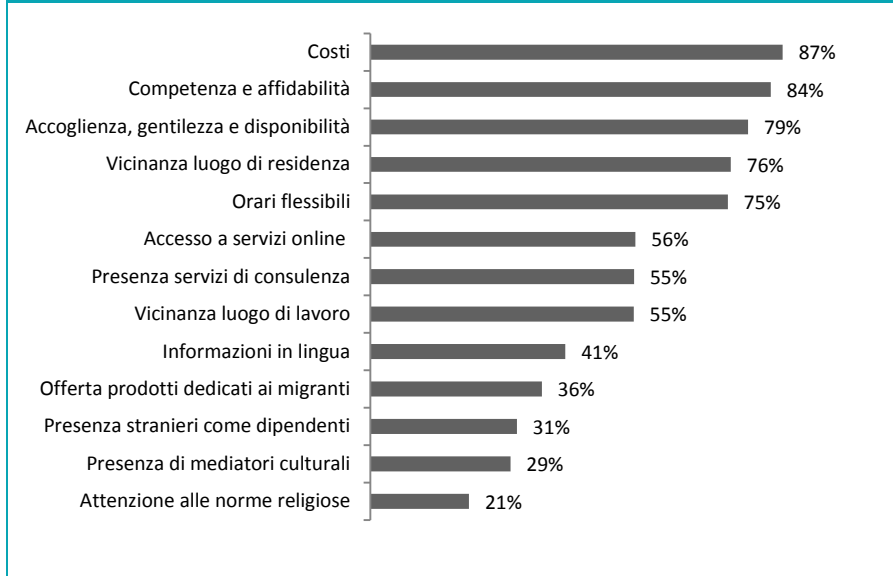


**Grafico 6.13 - Chi influisce nella scelta dell'operatore finanziario**



Ulteriori indicazioni circa il processo di inclusione finanziaria dei migranti vengono fornite dall'analisi dei fattori che influiscono sulla scelta dell'intermediario di riferimento (*Grafici 6.12 e 6.13*). Se è all'interno dell'ambito familiare e comunitario che si definiscono le decisioni finanziarie, anche in riferimento alla scelta dell'operatore di riferimento (rispettivamente nel 57% e nel 12% dei casi), l'ambiente di lavoro (datore di lavoro e colleghi) continuano a giocare un ruolo importante in quasi un quinto dei casi. Coerentemente con questo risultato emerge come sia il passaparola il principale driver di scelta dell'intermediario (41% dei casi). Secondo fattore è la ricerca e la disponibilità di informazioni (23%), indice di una clientela che tende a basare sempre più le proprie scelte su decisioni informate e consapevoli.

**Grafico 6.14 – Principali drivers nel rapporto cliente immigrato–intermediario finanziario**



Infine alcune utili considerazioni possono emergere dall'analisi dei principali drivers che determinano il rapporto fra cliente immigrato e intermediario finanziario (Grafico 6.14) dove, a fianco di elementi di natura prettamente economica (i costi), emergono come rilevanti aspetti principalmente legati alla relazione e alla fiducia, così come all'accessibilità nei confronti dell'intermediario. I dati rilevano anche una domanda di servizi di consulenza (oltre la metà del campione) e confermano la permanenza di aspetti legati alla lingua che continuano a caratterizzare il processo di inclusione finanziaria di questo segmento specifico

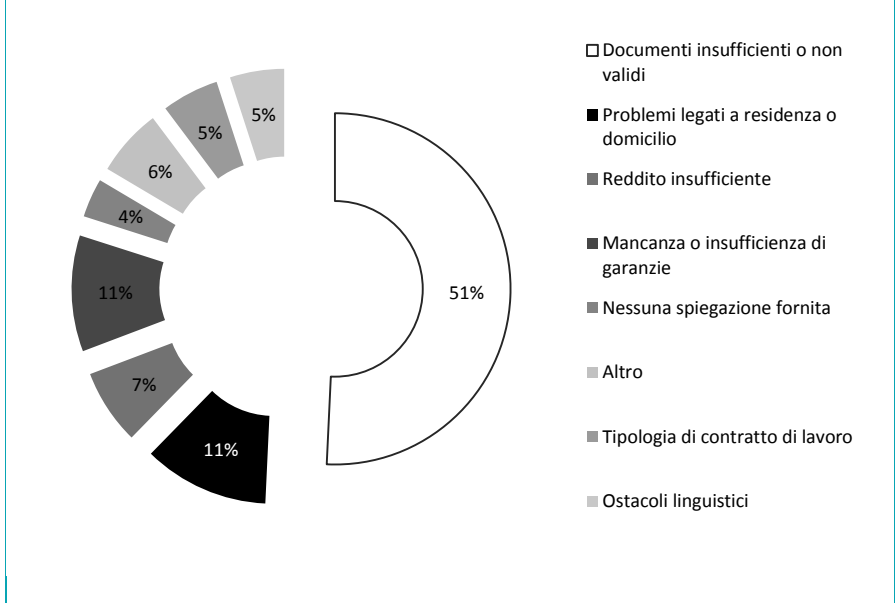
di clientela.

## 6.5 L'accesso al credito

L'accesso al credito costituisce indubbiamente un fattore che presenta aspetti rilevanti sia di potenzialità che di criticità nel processo di integrazione. Nelle prime fasi di arrivo, così come per chi intende stabilirsi in un territorio, la disponibilità di risorse aggiuntive sia per far fronte alle necessità ordinarie e sia per investimenti di medio-lungo termine (casa, istruzione ecc..) diviene strutturalmente un supporto necessario. Allo stesso tempo il credito può esporre a fenomeni di sovra-indebitamento rispetto alle proprie capacità reddituali, assumendo impegni che possono rilevare risvolti negativi e accrescere la vulnerabilità stessa. Un corretto accesso al credito, tenuto conto delle caratterizzazioni che il cittadino immigrato rileva sotto il profilo finanziario, costituisce pertanto un tassello chiave nell'evoluzione del processo di inclusione finanziaria e sociale.

Un primo dato che emerge dall'indagine campionaria riguarda i canali a cui il migrante tradizionalmente ricorre nel caso in cui abbia necessità di risorse aggiuntive. La rete sociale di riferimento, rappresentata da amici e parenti connazionali o italiani, rappresenta la principale fonte di finanziamento a cui attingere in caso di necessità (50% dei casi). Significativa anche la percentuale di chi dichiara di contare solo sulle risorse personali (17%), mentre gli operatori finanziari rappresentano il primo approdo in caso di bisogno solo per un terzo del campione (33% dei casi).

**Grafico 6.15 – Motivi del non ottenimento del credito presso un operatore formale**



Complessivamente, al momento della rilevazione, il 18% del campione dichiara di avere in essere una forma di finanziamento, fra questi solo

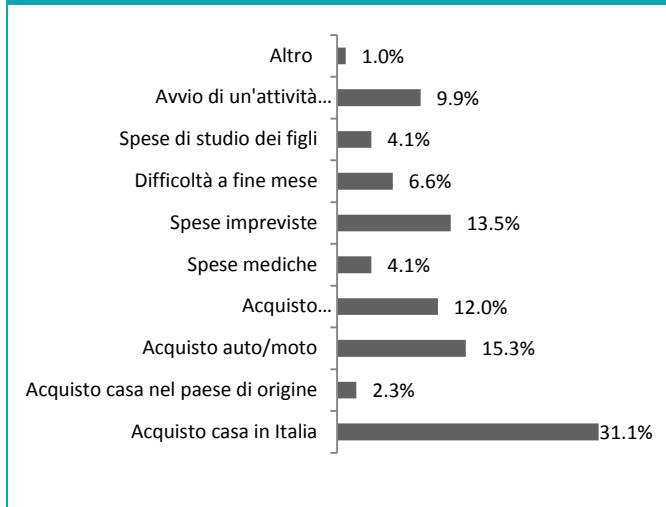
il 15% è titolare di più di un finanziamento (il 2,7% del campione complessivo). Un dato che non sembra segnalare, a livello aggregato, una situazione di potenziale sovra-indebitamento.

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 e eventuali aree di miglioramento nell'accesso al credito. La metà di coloro che non hanno alcuna forma di finanziamento (51%) dichiarano di non averne bisogno, una percentuale in linea con il dato relativo al 2012 (50% del sottocampione). Il 12% è ricorso alla rete parentale e amicale, il 7% ha già previsto di ricorrere nel prossimo futuro ad una qualche forma di finanziamento, il 4% non sa come fare, mentre l'11% ritiene le attuali condizioni di accesso troppo onerose per la sua condizione economica. Sommando queste percentuali emerge una domanda potenziale di credito che riguarda circa il 35% del segmento di popolazione immigrata.

**Tavola 6.8 – Forme tecniche di credito, valori medi rilevati nel campione**

Forma tecnica	Anno di emissione	Durata all'emissione (anni)	Importo medio finanziato
Mutui	2009	19,1	€ 104.690
Prestito personale	2013	3,4	€ 10.105
Acquisto rateale	2015	3,02,75	€ 6.857

**Grafico 6.16 – Motivi della richiesta di credito presso una istituzione formale**



Solo nel 5% del campione si evidenzia una condizione di rifiuto del credito da parte di un intermediario finanziario, prevalentemente legata a criticità nella documentazione richiesta (*Grafico 6.15*), con un'incidenza più che doppia rispetto all'indagine 2014 (la criticità riguardava solo il 21% dei casi). La prevalenza e l'evoluzione di questa tipologia di criticità evidenziano la maggiore precarietà che la crisi ha portato con sé (in modo particolare nelle forme contrattuali sul lavoro) e ripropone il tema del rapporto fra area amministrativa-normativa e inclusione finanziaria di soggetti più vulnerabili.

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

Comprendere la destinazione finale del credito può fornire indicazioni per conoscere comportamenti e bisogni dal lato della domanda e orientare eventuali politiche e strategie (*Grafico 6.16*). L'acquisto della casa in Italia rappresenta il principale driver della domanda di credito, indice di una volontà diffusa di radicamento nel nostro Paese che trova conferma anche nel confronto temporale fra le rilevazioni (nei dati rilevati presso le banche e BacoPosta contenuti nel Capitolo 2). Nel 2012 l'acquisto della casa era la motivazione primaria per il 36% del campione, rimanendo sostanzialmente stabile nel tempo. L'acquisto di beni necessari alla vita quotidiana (mezzi di trasporto e elettrodomestici) si conferma una necessità primaria, riaffermando il ruolo del credito nel supportare i processi di stabilizzazione, così come la componente previdenziale (spese imprevedute). La bassa incidenza della motivazione legata a particolari situazioni di difficoltà finanziarie (difficoltà a fine mese) conferma il ruolo che il credito informale (all'interno dell'ambito familiare e comunitario) assume nel venire incontro a situazioni di questo tipo<sup>66</sup>.

Spostando l'attenzione sui principali canali di accesso alle diverse forme di credito, la banca-BancoPosta rappresentano il canale privilegiato per la richiesta di un mutuo (97% dei casi) e di un prestito personale (55% dei casi). È invece la rete commerciale il canale primario per gli acquisti rateali (46% dei casi). La distribuzione tiene naturalmente conto delle caratteristiche tecniche e delle specificità di ciascun prodotto. Si può però evidenziare, da un lato la centralità del sistema bancario (incluso anche BancoPosta) quale interlocutore di riferimento per l'accesso al credito. La *Tavola 6.8* fornisce un quadro delle principali caratteristiche dei crediti

<sup>66</sup> Un approfondimento sul ruolo della finanza informale nel comportamento dei migranti in Italia è contenuto nel Capitolo 7.



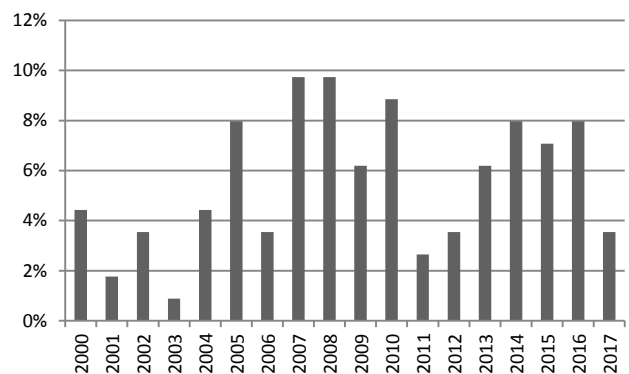
in essere presso i migranti in Italia, appartenenti al campione, con riferimento a: l'anno di emissione, la durata, l'importo per ciascuna forma tecnica. Confrontando i dati con la rilevazione del 2014 si rileva una riduzione degli importi medi per i mutui pari al 5% e un incremento per i prestiti personali e gli acquisti a rate, rispettivamente del 15% per i prestiti personali e del 46% per gli acquisti rateali.

Una serie di riflessioni possono essere dedotte guardando la distribuzione della frequenza dei mutui in essere, rispetto all'anno di emissione (*Grafico 6.17*). Con riferimento al campione osservato, si conferma una maggiore concentrazione dei mutui in essere fra il 2007 e il 2008, gli anni precedenti alla crisi, ma anche una sostanziale ripresa del mercato a partire dal 2013 (il dato relativo al 2017 fa riferimento ai soli primi 6 mesi dell'anno, essendo stata realizzata la rilevazione fra giugno e luglio).

Una domanda specifica del questionario ha voluto indagare la vulnerabilità del campione in termini di regolarità nel pagamento delle rate del prestito. Si tratta di un dato di percezione, che ovviamente non è indicativo di un quadro puntuale circa le percentuali di insolvenza del segmento di popolazione immigrata, ma fornisce indicazioni utili per comprendere le strategie poste in essere per risolvere eventuali situazioni di difficoltà.

Il 78% del campione dichiara di essere stato regolare nei pagamenti, senza ravvisare particolari situazioni di criticità. Un dato che appare in aumento rispetto al 2014 quando si attestava al 74%. Per chi invece ha avuto difficoltà nelle scadenze, nel 58% dei casi si è trattato di un semplice ritardo nei pagamenti, mentre solo per il 15% ha riguardato una rata insoluta (in calo rispetto al 2014 quando era al 17%). Negli altri casi in cui si è verificata una situazione di temporanea difficoltà è stato richiesto l'intervento di un amico o di un parente o è stata attivata una nuova fonte di reddito aggiuntiva. In 5 casi (il 2%) si è proceduto alla rinegoziazione del prestito e solo in misura minoritaria, in due casi, la situazione di difficoltà ha portato ad un'azione esecutiva da parte dell'ente finanziatore. Traspare quindi un quadro non particolarmente critico, all'interno di un trend complessivo di miglioramento negli anni, e che mostra una capacità del migrante di attivare strategie alternative per far fronte agli impegni assunti all'interno di un arco temporale breve (che può anche comportare un ritardo nel pagamento, ma non un'insolvenza vera e propria).

**Grafico 6.17 – Distribuzione frequenze mutui per anno di inizio**



## 6.6 Elementi di valutazione nel rapporto migranti – sistema finanziario

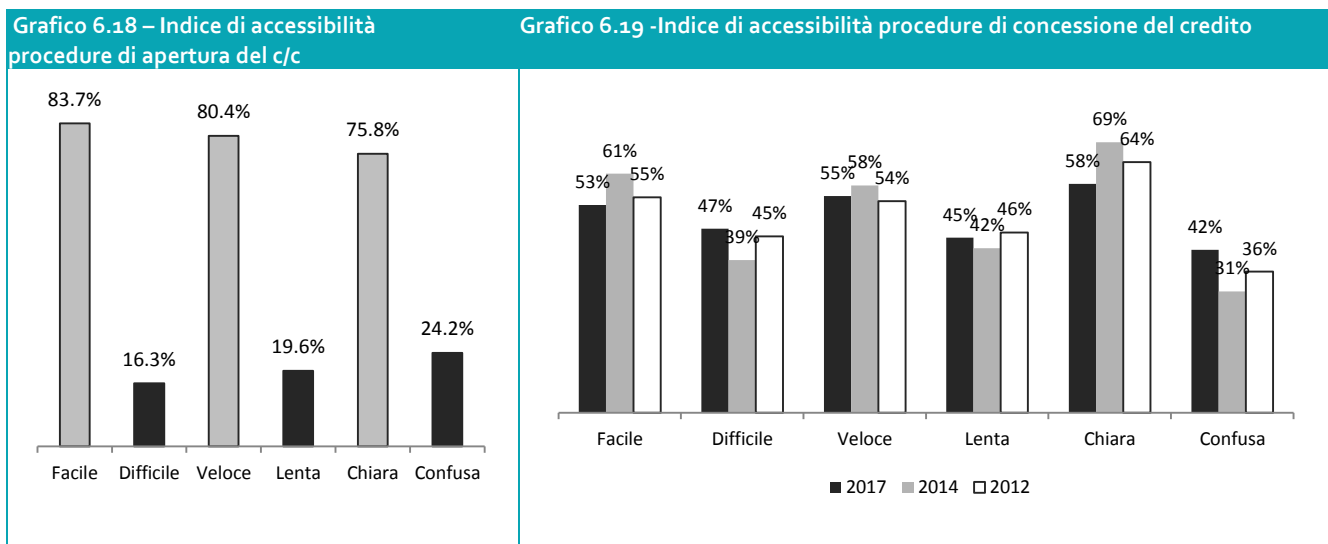
Il questionario contiene una serie di informazioni che ci consentono di approfondire il rapporto fra i cittadini immigrati e gli operatori finanziari, misurandone alcuni aspetti di percezione relativi all'accessibilità degli strumenti, al grado di soddisfazione rispetto agli elementi qualificanti la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

Una prima serie di indicatori riguarda il grado di accessibilità dei due principali prodotti finanziari legati al processo di inclusione finanziaria, il conto corrente e il credito (*Grafici 6.18 e 6.19*). I grafici consentono una serie di analisi e di confronti su più livelli. Rispetto alle procedure di apertura del conto corrente si evidenzia una sostanziale piena accessibilità, attraverso una prassi che appare veloce e di facile fruibilità anche da parte dei migranti. Il confronto con le precedenti rilevazioni indica un lieve peggioramento (5 punti percentuali) nella percezione relativa alla rapidità e alla semplicità. È l'ambito della chiarezza che mostra aree di ulteriore miglioramento, su cui influiscono certamente componenti legate alla contrattualistica e alla diversa familiarità con la lingua e il linguaggio finanziario più tecnico. Sicuramente la Direttiva Europea sui Servizi di Pagamento<sup>67</sup>, prevedendo l'introduzione di standard nella terminologia e nella presentazione dell'informativa al cliente, contri-

<sup>67</sup> Directive 2014/92/EU of the European Parliament and of the Council of 23 July 2014 on the comparability of fees related to payment accounts, payment account switching and access to payment accounts.

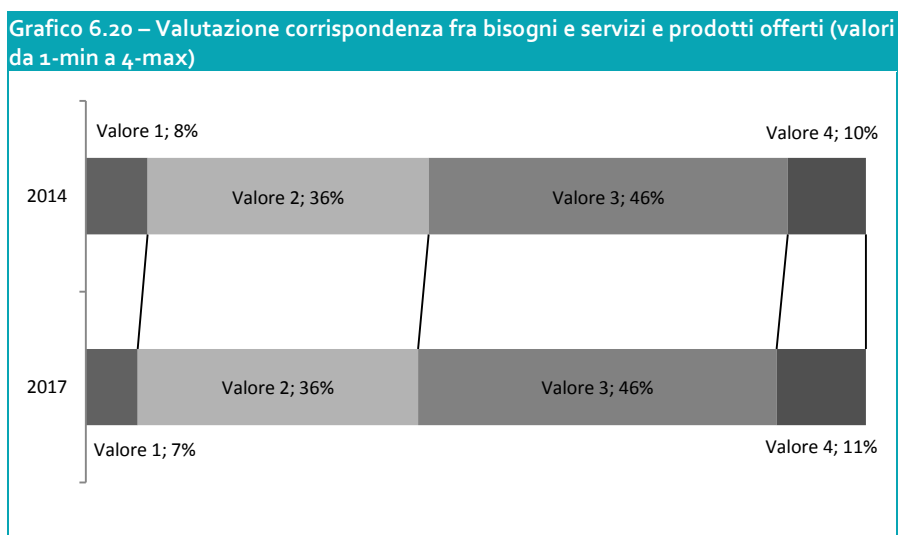
buirà a migliorare ulteriormente anche questo aspetto, così come le nuove tecnologie applicate ai servizi finanziari, attraverso l'attivazione di canali alternativi, potranno favorire una maggiore semplicità nell'accesso.

La concessione del credito si configura come un'operazione maggiormente complessa per la natura stessa del prodotto. Esso richiede la presentazione di una documentazione più ampia e un processo di valutazione e autorizzazione interna alla banca (in funzione della tipologia del credito richiesto), con tempistiche necessariamente più lunghe. Non sorprende dunque l'evidenza di valori più bassi in termini di accessibilità rispetto a tutte e tre le variabili indagate, mentre il confronto con le precedenti rilevazioni mostra valori peggiorativi per tutti e tre i criteri di valutazione rispetto il 2012. I cambiamenti intervenuti nelle normative e la maggiore attenzione nella valutazione del rischio associata alla crisi economica possono contribuire a spiegare la diversa percezione dei consumatori finali. Si conferma anche in questo ambito, soprattutto per forme creditizie più semplici e per importi contenuti, spazi di miglioramento sui cui ciascun operatore potrà indirizzarsi in futuro.



Alcuni indicatori specifici ci permettono invece di valutare il grado di soddisfazione del rapporto cliente immigrato-banca sotto diversi profili, particolarmente utili per identificare percezioni e aspettative che fanno emergere aree di miglioramento nel rapporto con un segmento di clientela che continua a caratterizzarsi per alcune esigenze specifiche.

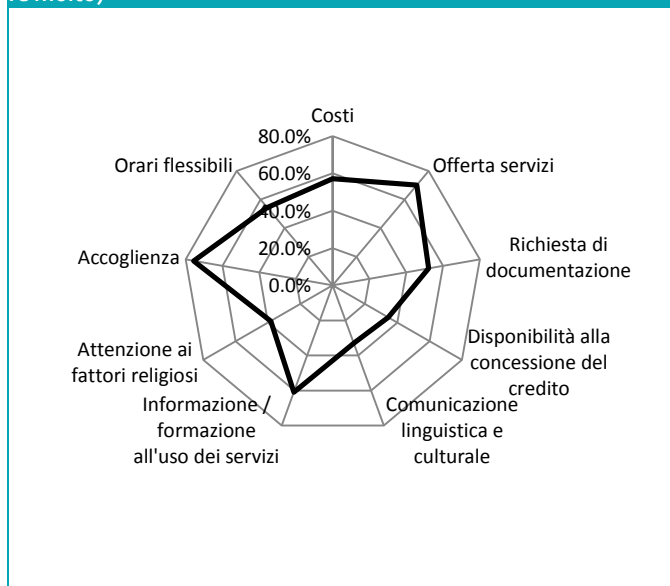
Un primo indicatore, sintetico, misura il grado di soddisfazione complessivo rispetto al livello di corrispondenza fra prodotti e servizi offerti dall'operatore bancario e i propri bisogni (Grafico 6.20). Espresso all'interno di una scala di valori compresi fra un minimo di 1, a cui corrisponde un'insoddisfazione, ad un massimo di 4, che esprime un livello di soddisfazione massima, la distribuzione dei valori sembra mostrare una sostanziale corrispondenza fra bisogni e servizi e prodotti offerti in oltre la metà del campione (57%).



Il confronto con il livello di soddisfazione espresso nella rilevazione del 2014 mostra una contrazione dell'area di insoddisfazione a fronte di un uguale ampliamento dell'area di soddisfazione massima. A fronte di questo dato esiste però un'area di Parziale (Valore 2) o sostanziale (Valore 1) miglioramento nel rapporto fra operatore finanziario e cliente migrante, che richiede di essere attenzionata.



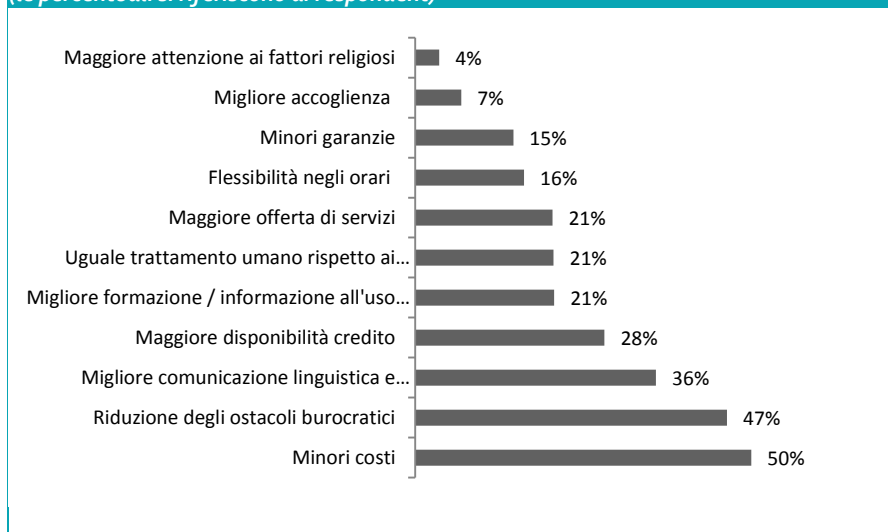
**Grafico 6.21 - Grado di soddisfazione per drivers principali (valore molto)**



Un'altra serie di indicatori identifica invece il grado di soddisfazione rispetto agli elementi caratterizzanti il rapporto con l'intermediario finanziario, che vanno da aspetti di natura prettamente relazionali, a componenti più operative legate all'offerta, all'interno di un *range* di valori binario (molto o poco). Le variabili su cui è stata chiesta una valutazione da parte del migrante richiamano quelle indagate come principali *drivers* nel rapporto fra banca e immigrato (*Grafico 6.14*), consentendo così di identificare le aree di maggior interesse non ancora completamente soddisfatte. Il *Grafico 6.21* fornisce un dettaglio della percezione relativamente al valore positivo (molto), specularmente è possibile dedurre il corrispondente valore "poco". È interessante notare la rilevanza che viene data, a fianco de fattori legati all'offerta di servizi adeguati (70% dei casi) e ad un'informazione completa (61%), all'ambito relazionale (il 76% del campione si dichiara soddisfatto rispetto all'accoglienza), a conferma che si tratta di una componente giudicata importante per il cliente immigrato nel rapporto con la propria banca. Gli elementi dove si evidenziano spazi di miglioramento riguardano, oltre che la dimensione del credito, quella della comunicazione linguistica-culturale, che rileva il più basso livello di soddisfazione, a supporto dell'evidenza di una componente ancora rilevante per il cliente immigrato.

ponente giudicata importante per il cliente immigrato nel rapporto con la propria banca. Gli elementi dove si evidenziano spazi di miglioramento riguardano, oltre che la dimensione del credito, quella della comunicazione linguistica-culturale, che rileva il più basso livello di soddisfazione, a supporto dell'evidenza di una componente ancora rilevante per il cliente immigrato.

**Grafico 6.22 – Ambiti di miglioramento nel rapporto con le istituzioni finanziarie (le percentuali si riferiscono ai respondent)**



Il confronto con le rilevazioni precedenti fornisce ulteriori indicazioni. In modo particolare il grado di soddisfazione associato alla comunicazione linguistica-culturale subisce la variazione più ampia rispetto al 2014, dimezzandosi, mentre aumenta il grado di soddisfazione per quanto riguarda l'offerta di prodotti e servizi e un'adeguata informazione. Un'evoluzione che da un lato mostra come i bisogni e le aspettative tendano a modificarsi nel tempo e nello svolgersi, nel tempo, della relazione banca-cliente immigrato e dall'altro evidenzia gli effetti positivi degli investimenti e dello

sforzo che il sistema bancario ha realizzato in questi anni per rispondere alle esigenze di una clientela nuova. Contestualmente gli stessi dati sembrano confermare la tesi di una clientela che mantiene alcune peculiarità importanti nell'ottica di un rafforzamento della relazione banca-cliente.

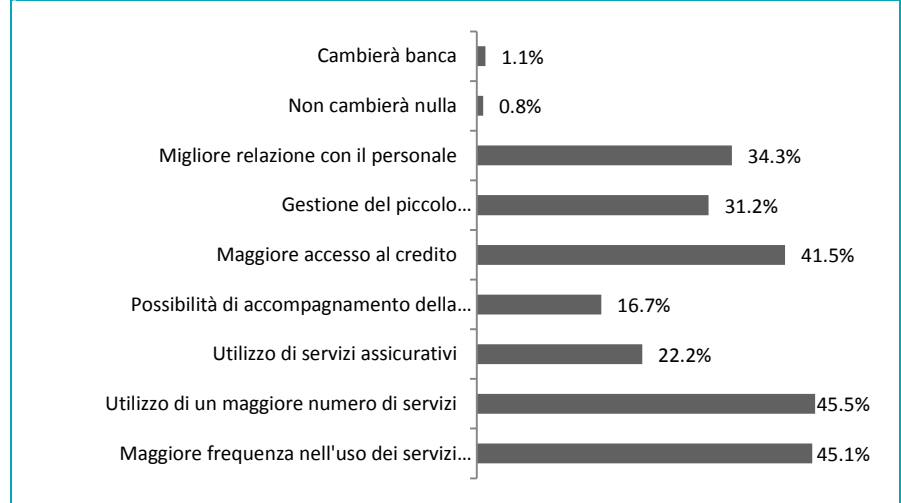
A conferma dell'analisi, in modo speculare, è possibile rappresentare le preferenze espresse circa le possibili aree di miglioramento nel rapporto fra istituzioni finanziarie e immigrati (*Grafico 6.22*), dove trovano conferma le evidenze emerse rispetto sia alla comunicazione linguistica e sia agli aspetti di natura regolamentare e amministrativa (documentazione). Da notare come non appaiono rilevanti, a livello aggregato, i fattori di ordine religioso.

Da un punto di vista prospettico le direttrici principali rispetto alle quali i migranti intervistati prevedono si svilupperà il rapporto con la propria banca in futuro (*Grafico 6.23*), sembrano indicare con chiarezza un sempre

maggior utilizzo dei servizi e dei prodotti bancari, sia in termini di numerosità e sia in termini di frequenza di utilizzo, accompagnati da una relazione che, nelle aspettative, vorrebbe essere più stabile e frequente. Il credito rimane un bisogno centrale, ma anche prodotti e servizi più evoluti, come i prodotti assicurativi o di gestione del risparmio, assumono una valenza significativa. Anche il dato rilevato presso i migranti sembra quindi confermare l'indicazione emersa dall'analisi dei dati raccolti presso gli operatori (descritti nel Capitolo 2) che indicano un segmento di correntisti immigrati che mostrano esigenze crescenti di gestione e protezione del risparmio.

Si segnala una particolare esigenza legata alla richiesta di un intermediario in grado di accompagnarlo anche sotto il profilo finanziario nelle proprie attività all'estero. Un bisogno strettamente legato alla natura transazionale del migrante che mantiene un legame preferenziale con il proprio paese di origine, cogliendo le opportunità di investimento che di volta in volta si propongono e che può rappresentare un'opportunità di ulteriore sviluppo del rapporto con la banca ancora poco esplorata. Infine meno dell'1% degli intervistati (rispetto al 28% del 2014) ritiene che il rapporto con la propria banca non subirà alcuna modifica.

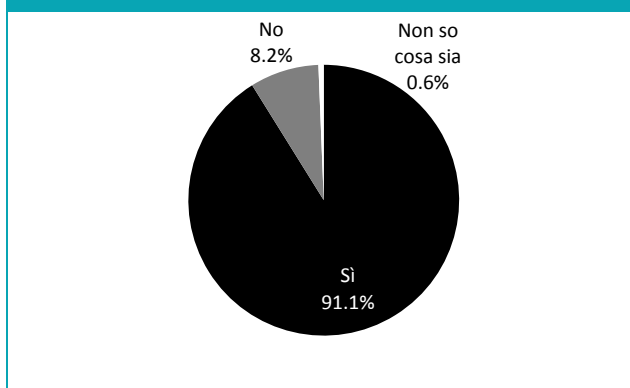
**Grafico 6.23 – Principali drivers dell'evoluzione del rapporto con la propria banca nei prossimi tre anni**



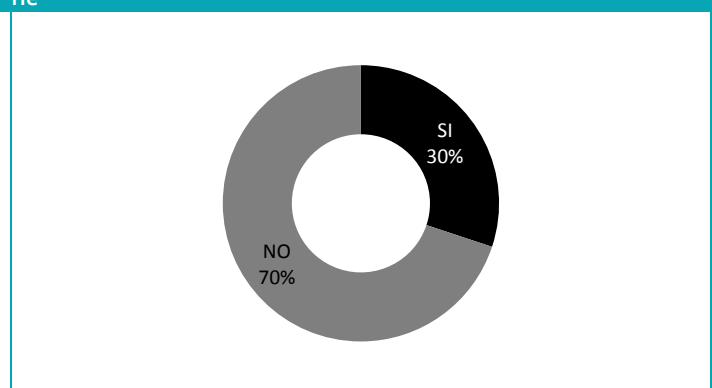
## 6.7 Il rapporto con l'information technology

A livello internazionale si sta sviluppando un dibattito e un'ampia letteratura circa il possibile ruolo che l'information technology, applicata alla finanza (la cosiddetta Fintech), può giocare nel sostenere l'inclusione finanziaria accrescendone l'accessibilità e riducendone i costi. Il Capitolo 9 contiene una prima riflessione sul tema, a partire da una ricerca sul campo condotta sulla comunità brasiliana residente nel Regno Unito. Al fine di raccogliere alcuni dati preliminari, relativamente a questo specifico segmento di indagine, sono state inserite nell'indagine campionaria rivolta ai migranti in Italia tre domande specifiche, con obiettivo di sondare i comportamenti dei migranti residenti nel nostro paese e le potenzialità dello sviluppo di prodotti finanziari che utilizzano di queste tecnologie.

**Grafico 6.24 – Possesso di smartphone - tablet**



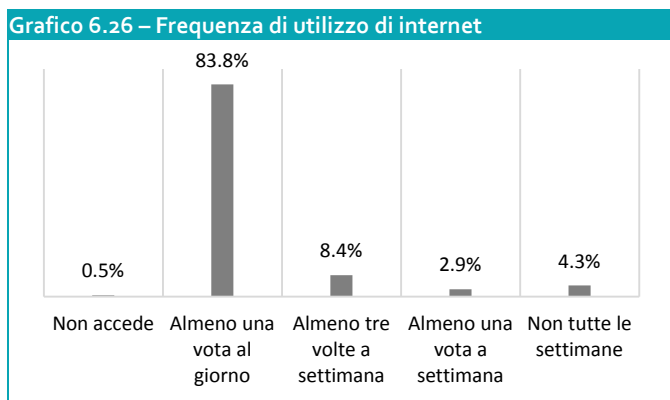
**Grafico 6.25 – Utilizzo smartphone o tablet per operazioni finanziarie**



Un primo dato riguarda l'accesso a queste tecnologie, misurato attraverso il possesso di uno smartphone o di un tablet (Grafico 6.24), che evidenzia valori particolarmente elevati all'interno della comunità dei migranti (91%). Esiste quindi una familiarità molto accentuata verso questi strumenti. Il secondo elemento di analisi ha

approfondito il loro utilizzo per effettuare operazioni finanziarie (*Grafico 6.25*). I dati mostrano un ricorso ancora limitato, applicato all'operatività in campo finanziario: poco meno di un terzo del campione utilizza il proprio smartphone o tablet per effettuare operazioni finanziarie. Misurato con riferimento ai soli titolari di un conto corrente il dato non mostra particolari scostamenti, collocandosi al 35% del sottocampione.

Infine si è voluto indagare la frequenza di utilizzo degli strumenti informatici (*Grafico 6.26*), da cui emergono due elementi: un'ulteriore conferma della familiarità dei migranti verso l'utilizzo di internet, con una concentrazione della frequenza nella classe "almeno una volta al giorno" (84% dei casi) e una sostanziale assenza di individui esclusi, la cosiddetta digital divide, che caratterizza solo lo 0,5% del campione.



Queste prime evidenze, lette anche in relazione alla diffusione dei servizi di internet banking che caratterizza il 53% dei correntisti, secondo i dati forniti dagli operatori bancari (*Capitolo 2 – Grafico 2.4*), mostrano le potenzialità legate allo sviluppo delle tecnologie applicate all'inclusione finanziaria, per questo segmento di popolazione. Esistono quindi elementi oggettivi, legati al contesto italiano, che confermerebbero un possibile ruolo dell'information technology nell'accesso a servizi e strumenti finanziari, ma anche una certa resistenza al loro utilizzo per la gestione dei bisogni finanziari (bassa incidenza dell'uso

per operazioni finanziarie). Questa apparente contraddizione andrebbe ulteriormente indagata, con l'obiettivo di individuarne le cause sottostanti e delineare il perimetro entro cui sia possibile agire, attraverso un'adeguata informazione e educazione che accresca la familiarità verso il loro utilizzo in ambito finanziario, o lo sviluppo e l'offerta di prodotti in grado di intercettare bisogni non ancora corrisposti. Allo stesso modo diviene centrale individuare i limiti oltre i quali gli aspetti relazionali e fiduciari, che caratterizzano il rapporto migrante-operatori finanziari, non possano essere dematerializzati.

## 6.8 Costruzione di un profilo di inclusione finanziaria

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. Attraverso la combinazione dei due macro-indicatori intermedi: "Indice di Familiarità" e "Indice di Utilizzo" è possibile 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 6.9* mostra i punteggi assegnati per ciascuna componente presa in considerazione per la costruzione dell'Indice di Maturità Finanziaria. La sommatoria dei punteggi consente di costruire l'indice di maturità, che rappresenta un utile indicatore sintetico del livello di bancarizzazione dell'individuo, definito in termini sia di familiarità con le istituzioni finanziarie (Indice di Familiarità) e sia di maggiore o minore utilizzo dei servizi bancari (Indice di Utilizzo).

**Tavola 6.9 - Sintesi dei punteggi assegnati per la costruzione dell'indice di bancarizzazione**

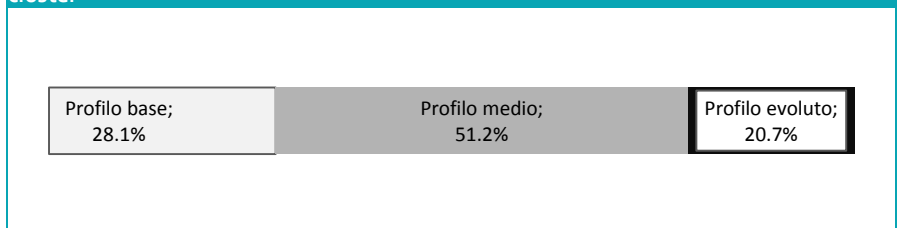
Variabile rilevata	Punteggio assegnato
Bancarizzazione precedente	0,5
Rapporto con più banche	0,5
Titolarità di un c/c in Italia	1,5
Utilizzo di un prodotto bancario <sup>68</sup>	0,5

Raggruppando per cluster i valori assunti dall'indice (*Grafico 6.27*) è possibile rappresentare tre profili di inclusione finanziaria all'interno del campione:

<sup>68</sup> 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
- 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 (51%) 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". 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.

Grafico 6.27– Indice di maturità finanziaria 2017 – composizione %ale campione per cluster



Nel terzo Rapporto dell'Osservatorio (2014) abbiamo schematizzato le diverse fasi dell'integrazione, dando a ciascuna un orizzonte temporale e associandole ai principali bisogni e strumenti finanziari (*Tavola 6.10*). Si tratta di una semplificazione di una realtà molto più complessa,

che riduce le differenze e i molteplici aspetti che la caratterizzano, dove i confini non appaiono mai così netti, ma molto più fluidi, ma che allo stesso tempo consente una segmentazione che facilita la comprensione delle dinamiche in atto e l'individuazione di risposte e strategie d'inclusione più efficaci. Lo schema ci fornisce un riferimento importante per leggere anche i diversi profili finanziari e la loro evoluzione.

Tavola 6.10 – Fasi del processo migratorio e bisogni finanziari

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

Molto schematicamente è possibile affermare che:

- la **fase 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 sopperire ai bisogni di base. I problemi linguistici costituiscono un ostacolo significativo. Vi è dunque il bisogno di un maggiore accompagnamento nel percorso di apprendimento della lingua, di conoscenza della cultura e in generale dei servizi e delle strutture socio-istituzionali di riferimento. La comunità dei connazionali o la famiglia costituiscono il principale punto di riferimento e veicolo di informazioni e supporto economico. Da un punto di vista finanziario la fase si caratterizza per un'elevata fragilità e vulnerabilità, ma l'accesso a strumenti finanziari di base, in primis i servizi di pagamento, possono costituire un importante strumento di ingresso al sistema finanziario, costruendo relazioni di fiducia e evitando o riducendo il peso di circuiti informali che espongono gli individui a rischi e costi maggiori. Un ultimo elemento riguarda il bisogno di inviare denaro in patria, sotto forma di rimessa, essenzialmente per ripagare il debito contratto per la migrazione.

- La fase di stabilizzazione è quella in cui prende avvio il processo di integrazione in senso stretto. La stabilità lavorativa è il principale fattore di innesco. È in questa fase che avviene la trasformazione in cittadino italiano e matura la decisione di stabilirsi nel nostro paese o proseguire nel proprio percorso migratorio. I bisogni finanziari si modificano contestualmente allo svolgersi della vita individuale e familiare, 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 e ad una progettualità in via di costruzione. Strettamente connessa è la dimensione del credito. Il processo di integrazione richiede risorse crescenti con il suo evolversi e l'accesso al credito diviene una componente essenziale. Permane un bisogno finanziario strettamente legato all'invio di denaro in patria che però assume una valenza nuova, legata al debito morale per sostenere la propria famiglia di origine e contribuire a migliorarne la condizione di vita. È questa quindi la fase in cui l'inclusione finanziaria diviene uno strumento fondamentale per sostenere e accelerare il processo in atto e i bisogni finanziari emergono come decisivi per evitare un fenomeno di esclusione sociale.
- La fase "dell'integrazione" rappresenta lo stadio più evoluto del processo, quello che i dati stanno gradualmente facendo emergere e che in termini dimensionali non appare più trascurabile. Rappresenta la fase in cui la decisione di rimanere nel nostro paese è stata presa e si è investito nella creazione di un nucleo familiare. In questa fase i bisogni e i comportamenti finanziari sono ad ampio raggio e su orizzonti temporali di medio-lungo termine. L'acquisto di una casa, la creazione di un patrimonio futuro (forme pensionistiche integrative) e la gestione di quello accumulato emergono come bisogni finanziari. Il cliente immigrato non si distingue più da quello italiano appartenente allo stesso profilo e anzi chiede di non essere più distinto, ma pienamente integrato. Alcuni aspetti continuano però a caratterizzare sotto il profilo finanziario il cittadino immigrato appartenente a questo profilo. In primo luogo la vivacità del rapporto con la banca: i suoi ritmi di crescita, in termini di profilo finanziario, appaiono più dinamici. Un secondo elemento è la progettualità (anche imprenditoriale) che è maggiore, così come la fiducia nel futuro. Infine l'elemento legato all'invio di denaro in patria che è presente anche in questa fase, assumendo 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 rimessa, quella legata alle opportunità di investimento nel proprio paese di origine.

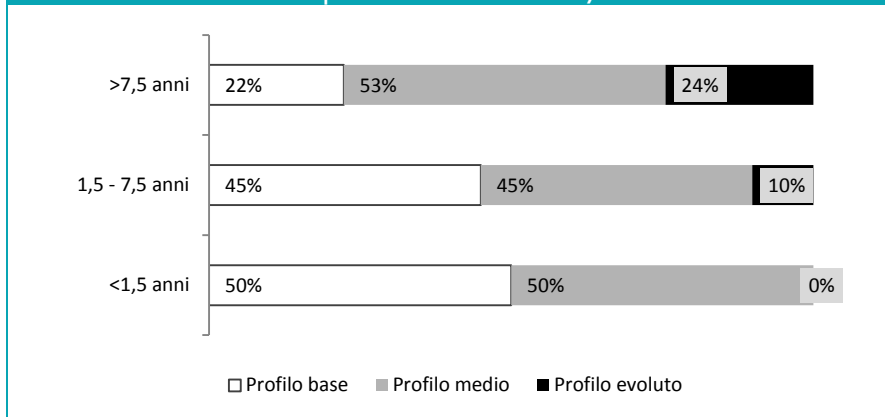
La distinzione fra i diversi profili è quindi quanto mai rilevante, al fine di individuare e indirizzare strategie e politiche volte a rafforzare o sostenere i processi. Il profilo dell'arrivo è quello che maggiormente necessita di politiche di inclusione finanziaria basate su un accesso a servizi di base a costi ridotti, laddove il regolatore può assumere un ruolo di indirizzo, così come si è proposta di fare la Commissione Europea, e di incentivo a strumenti tipici della responsabilità sociale d'impresa, fino all'attivazione di strumenti normativi (come il conto di base). La fase della stabilizzazione è quella invece in cui l'interazione fra politiche pubbliche e strategie degli operatori può contribuire ad ottimizzare gli sforzi e potenziare i risultati (si pensi ad esempio a politiche a sostegno dell'accesso al credito attraverso la creazione di fondi di garanzia pubblici o altre iniziative pubblico-private a supporto del credito alle famiglie). Mentre nella fase più evoluta è il mercato che può giocare un ruolo preponderante nel valorizzare le strategie, anche se appare opportuno far emergere il fenomeno con maggiore chiarezza ed evidenza. La stessa educazione o alfabetizzazione finanziaria non può non tener conto di questa schematizzazione.

Tornando all'analisi dei profili finanziari può essere interessante far interagire l'Indice di maturità finanziaria con le tre fasi del processo di inclusione, prendendo come riferimento i tre cluster temporali identificati: meno di 1,5 anni, fra 1,5 e 7,5 anni e oltre 7,5 anni. Il *Grafico 6.28* conferma la correlazione positiva fra la variabile legata all'anzianità migratoria (numero di anni in Italia) e l'evoluzione del profilo finanziario del migrante. Un quarto del sottocampione, appartenente alla fase dell'integrazione (che complessivamente rappresenta il 75% del campione complessivo), mostra un profilo finanziario evoluto. Appare altrettanto interessante la presenza del 10% di individui appartenenti al profilo evoluto, anche nella fase di stabilizzazione (fra 1,5 e 7,5 anni). Sembra cioè trovare conferma percezione di un profilo finanziario che matura con ritmi superiori rispetto alla clientela tradizionale di una banca (si pensi ad esempio ai tempi di sviluppo del profilo di un nuovo cliente giovane).

L'evoluzione di questi profili nel tempo (2009, 2012, 2014 e 2017, *Grafico 6.29*) fornisce importanti indicazioni per meglio comprendere le direttrici su cui si sta sviluppando il processo di inclusione finanziaria dei cit-

tadini immigrati. L'analisi è stata condotta sia con riferimento al campione complessivo e sia al sottocampione dei bancarizzati, al fine di meglio evidenziarne gli aspetti evolutivi.

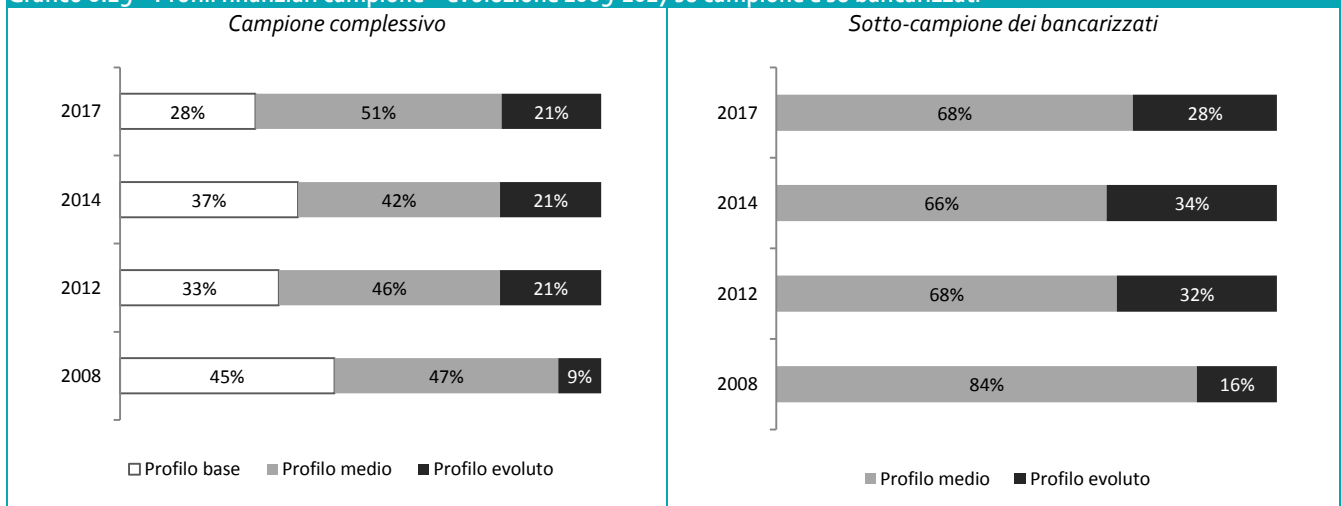
**Grafico 6.28 – Profili finanziari per fasi di inclusione - 2017**



Il quadro che emerge non è altro che la sintesi di tutti gli indicatori e le considerazioni fatte sino ad ora, commentando la molteplicità dei dati raccolti ed elaborati sia presso le istituzioni finanziarie e sia presso i migranti. La prima indicazione rilevante riguarda l'effetto del processo di inclusione finanziaria sviluppatosi in questi ultimi anni, che ha visto ridurre i valori relativi al profilo base dal 45% nel 2009, al 28% nel 2017. Un risultato importante e coerente

con il dato che emerge dall'indice di bancarizzazione, ma che allo stesso tempo rileva la necessità di mantenere alto il livello di attenzione rispetto ai temi dell'inclusione finanziaria. Esiste infatti il rischio, trascurando questo segmento di popolazione, di creare forme di esclusione che possono scaturire in situazioni "croniche", se non opportunamente supportate da iniziative e azioni adeguate che sempre più, dato il mutato contesto in cui si sviluppa il rapporto fra cittadini immigrati e sistema economico-finanziario, richiedono azioni di sistema. Nel contempo emerge come gli sforzi compiuti in questi anni abbiano, di fatto, ampliato la dimensione e il peso relativo del profilo medio. Il profilo evoluto presenta invece un andamento particolare. Ad una prima fase di forte crescita (passando dal 9% al 21%) segue una sostanziale stabilità. Questo andamento può trovare due ordini di motivazioni, che probabilmente hanno agito in concomitanza. Da un lato la crisi economica, che come abbiamo più volte avuto modo di sottolineare, ha colpito pesantemente i cittadini immigrati e può avere rallentato l'evoluzione verso profili più evoluti, riducendo la domanda di credito, la capacità di risparmio e di investimento. Questo effetto dovrebbe tendenzialmente andare a ridursi nel tempo. Dall'altro lato è anche ipotizzabile che si sia sommato un naturale fenomeno di stabilizzazione di questo profilo, trattandosi di un profilo con caratterizzazioni specifiche e particolarmente evolute. In questo caso sarà possibile assistere ad un incremento della componente più evoluta solo all'interno di processi di medio periodo.

**Grafico 6.29 – Profili finanziari campione – evoluzione 2009-2017 su campione e su bancarizzati**



Approfondendo i dati con riferimento al solo sottocampione dei bancarizzati, si evidenzia come il profilo evoluto sia sostanzialmente raddoppiato fra il 2008 e il 2012, abbia proseguito il trend di crescita nel 2014 (pur se in modo molto contenuto), per poi subire una contrazione nel 2017. Il dettaglio sembra quindi indicare un ridimensionamento del peso relativo di questa componente, fra i correntisti, limitato al solo 2017. Un fenomeno che trova parziale spiegazione nel processo di bancarizzazione in atto, che ampliando la base di riferimento



(il profilo dei non bancarizzati è in effetti diminuito di 9 punti percentuali fra il 2014 e il 2017), con un effetto redistributivo verso il profilo medio, ha compresso il peso relativo di questa componente.

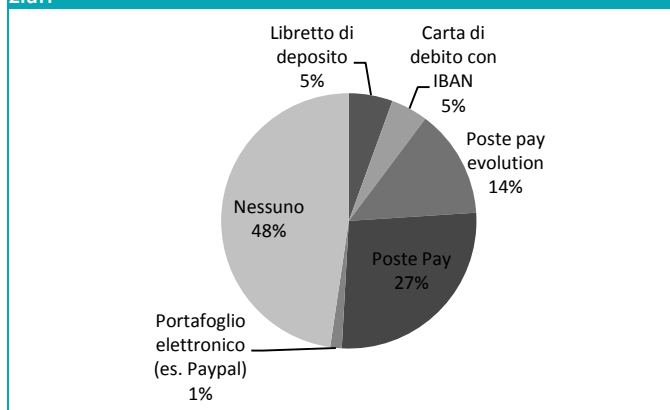
## 6.9 Profilazione dei non bancarizzati

Al fine di indagare le possibili potenzialità dello sviluppo di servizi finanziari a sostegno dell'inclusione finanziaria dei cittadini immigrati, può essere significativo analizzare le principali variabili che caratterizzano gli individui ancora esclusi dal settore finanziario. A questo fine è possibile, partendo dai dati raccolti attraverso l'indagine campionaria, dedicare un focus specifico a coloro che non possiedono un conto corrente.

Secondo il principale indicatore dato dall'indice di bancarizzazione<sup>69</sup>, costruito a partire dai dati forniti dagli operatori finanziari, i soggetti ancora non bancarizzati, ossia che non sono titolari di un conto corrente presso un'istituzione finanziaria formale corrispondono al 25,2% della popolazione adulta appartenente alle 21 nazionalità considerate. Il dato che emerge dall'indagine campionaria indica un tasso di esclusione del 24,5% del campione complessivo indagato, quindi che risulta coerente con il dato ricavato dal settore bancario e Banco-Posta.

Di questi individui che non sono titolari di un conto corrente, solo la metà (il 48%) è completamente escluso dal sistema finanziario (*Grafico 6.30*). In maggioranza, infatti, possiedono uno strumento di pagamento (46,8%) o, in maniera più residuale, uno strumento di risparmio (libretto di deposito 5%).

**Grafico 6.30– Non bancarizzati - titolarità di altri prodotti finanziari**



Per quanto riguarda i **prodotti di accumulo risparmio** si conferma un profilo di bassa alfabetizzazione e inclusione finanziaria: solo il 2% possiede un prodotto di questo tipo e la stragrande maggioranza (83%) non conosce questa tipologia di prodotti (il 10% non li ritiene convenienti). Rispetto al campione complessivo lo scarto fra individui bancarizzati e non appare molto evidente: la titolarità è quattro volte superiore (pari all'8%), il tasso di non conoscenza è al 63%, mentre la valutazione di non convenienza è al 22%.

Anche rispetto ai **prodotti assicurativi** si evidenzia uno scarto significativo fra i due gruppi di individui: la percentuale di coloro che ha sottoscritto un

prodotto assicurativo presso un intermediario (inclusa una polizza RC auto-moto) è pari al 20% per chi non è titolare di un conto corrente, la metà rispetto al campione complessivo. Più bassa è anche la percentuale di chi ricorre a forme informali di assicurazione (1,9% contro il 2,4% del campione complessivo), a conferma di un profilo di fragilità in termini di alfabetizzazione e inclusione finanziaria generalizzato. Fra chi ha sottoscritto una polizza assicurativa, la maggioranza (il 66% dei casi) riguarda l'RC auto-moto, seguono le assicurazioni sanitarie (12%) e le polizze vita (11%). Solo nel 9% dei casi si evidenzia la titolarità di più di una assicurazione in capo allo stesso individuo.

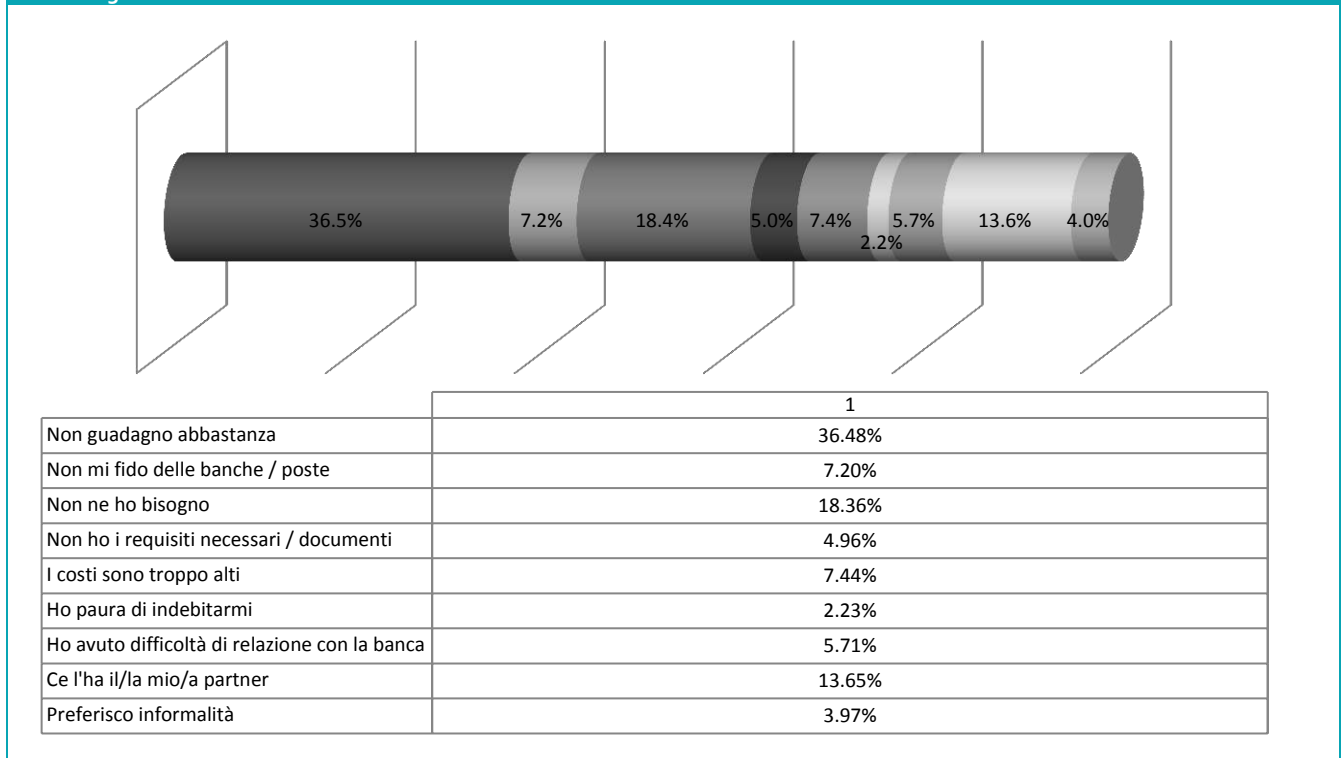
Indagando i **motivi per cui non è stato sottoscritto un conto corrente** (*Grafico 6.31*), la motivazione principale è legata al basso reddito, seguita da una percezione di non bisogno. Al terzo posto, fra le motivazioni, la presenza di un conto corrente in famiglia intestato al partner/compagno.

Complessivamente, nell'80% dei casi si tratta di motivazioni che potrebbero essere risolte o attraverso prodotti adatti a soggetti a basso reddito, con un accesso semplificato e/o con un'adeguata informazione-alfabetizzazione finanziaria. Le recenti innovazioni nel campo dell'information technology applicate al settore finanziario (Fintech) possono aprire delle opportunità importanti nel rendere maggiormente accessibili e sostenibili prodotti finanziari standardizzati e semplici in grado di venire incontro ad esigenze di inclusione finanziaria di base. In questa direzione il *Capitolo 9* affronta questa tematica a partire dall'esperienza del Regno Uni-

<sup>69</sup> Si veda il Capitolo 1.

to dove esiste un'esperienza consolidata in tema di inclusione finanziaria e un ampio sviluppo del sistema finanziario anche nel settore della Fintech.

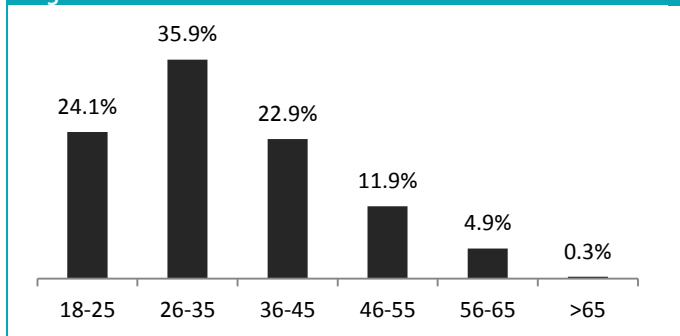
Grafico 6.31 – Motivi non bancarizzazione



Per quanto riguarda l'accesso al credito il 64% dei non bancarizzati si rivolge ad amici e parenti, in prevalenza connazionali, ma con percentuali significative anche di amici italiani (16%). Il 10% si rivolge a meccanismi informali, in stragrande maggioranza interni alla comunità (9 casi su 10). Il 20% dichiara di non aver bisogno di denaro a prestito, mentre rimangono residuali gli operatori finanziari. Il ricorso all'informalità è prevalentemente legato al particolare rapporto di fiducia dato dal legame con la comunità di appartenenza (motivazioni collegate a: fiducia, sicurezza e prassi). Fra le motivazioni correlate al ricorso ai canali informali, infatti, sono queste le voci che, complessivamente, sono giudicate come più importanti. Naturalmente la semplicità e la rapidità con cui il credito è reso disponibile, sono elementi determinanti, così come la convenienza economica che, a differenza del campione nel suo complesso, è rilevante per la metà degli intervistati.

### 6.9.1 Il profilo dei non bancarizzati

Grafico 6.32 – Non bancarizzati, distribuzione per cluster di età anagrafica



Guardando alle 10 nazionalità indagate, con riferimento ai tre territori di indagine (Roma, Milano e Napoli), il confronto del sottocampione dei non bancarizzati rispetto al campione complessivo evidenzia una concentrazione dei non bancarizzati a Roma e in particolare a Napoli, dato coerente con il quadro aggregato che vede un tasso di bancarizzazione decrescente man mano che ci si sposta nelle regioni del Sud Italia. Al fine di tracciare un identikit del migrante non ancora bancarizzato sono state approfondite alcune delle variabili principali che influiscono sul processo di inclusione finanziaria.

L'età media dei non bancarizzati è pari a 37,35 anni, con una maggiore concentrazione nella classe di età compresa fra i 26 e i 35 anni (36%) e in generale entro i 45 anni (83% del campione) (Grafico 6.32).



In termini di **anzianità migratoria**, ossia di numero di anni complessivi di residenza in Italia, il valore medio dei non bancarizzati è pari a 9,7 anni, rispetto ad un valore del campione complessivo di 13,4 anni. Il 30% è in Italia da meno di 5 anni (estremo incluso).

**Titolo di Studio.** Il 18% possiede un titolo universitario o di post-laurea, il 41% ha un diploma di scuola superiore (ha studiato fino ai 19 anni), il 24% ha studiato fino ai 14 anni e il 18% ha interrotto gli studi prima dei 14 anni di età. Quindi un profilo di formazione abbastanza elevato.

Rispetto all'**analisi di genere** il 53% sono donne e il 47% sono uomini, a fronte di una distribuzione del campione complessivo che è formato per il 51% da uomini e per il 49% da donne, confermando quindi il dato di una minore inclusione finanziaria delle donne.

**Reddito:** il reddito medio annuo degli individui non bancarizzati si attesta a 8.653€ contro un dato relativo al campione complessivo di 12.897€ annui medi.

La distribuzione per cluster di reddito annuo (*Grafico 6.33*) evidenzia una concentrazione (66%) all'interno del segmento inferiore ai 10.000€ annui medi, mentre un quarto del campione si colloca nel cluster compreso fra i 10.001€ e i 15.000€ annui

In termini di reddito medio mensile familiare il sottocampione dei non bancarizzati evidenzia un valore pari a 1.505€, a fronte di un valore medio del campione complessivo pari a 1.954€, con un gap complessivo del 23%.

La **situazione familiare** (*Grafico 6.34*) evidenzia una maggiore concentrazione di single fra i non bancarizzati, anche se di poco superiore al dato complessivo (6 punti percentuali). Il 27% vive in Italia con uno o più figli, mentre il 21% con genitori o fratelli.

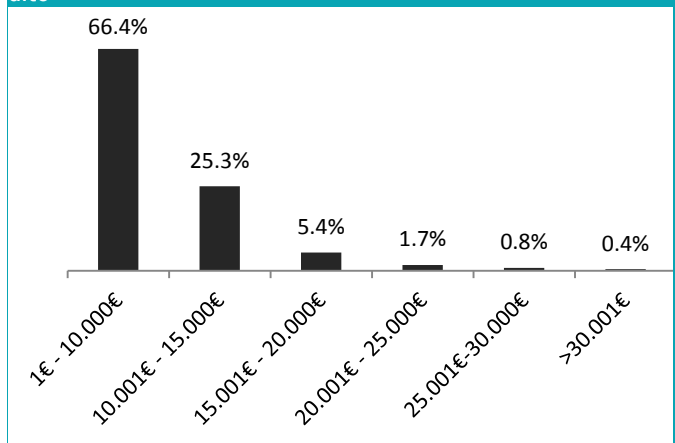
**Condizione abitativa;** il 5% possiede un'abitazione di proprietà, mentre il 62% è titolare di un contratto di affitto. Il 9% è in sub-affitto, mentre il 24% si trova in una condizione di maggiore precarietà (ospite presso amici o parenti (16%) o ospite presso il datore di lavoro (8%).

**Condizione lavorativa.** La *Tavola 6.11* sintetizza il quadro della condizione lavorativa dei non bancarizzati sotto il profilo occupazionale, con una presenza di disoccupati pari al 17% e una percentuale significativa di occupati in modo stabile (40%). Il 26% del campione risulta assunto a tempo indeterminato, il 13% a tempo determinato. Il 13% è titolare di un contratto di collaborazione occasionale o di apprendistato, il 4% è stagionale, mentre il **50% è un lavoratore in nero**, a fronte di un dato medio del campione corrispondente a questa tipologia pari al 17%.

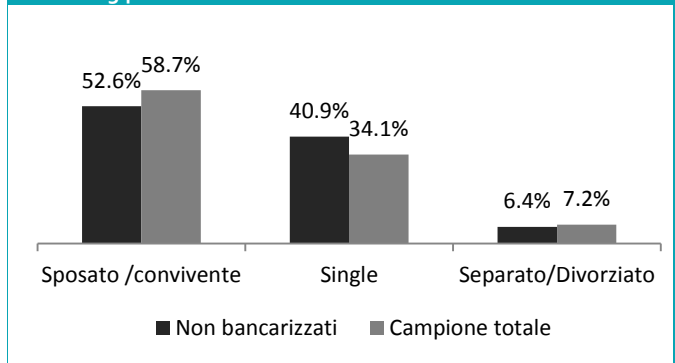
La *Tavola 6.12* fornisce invece un quadro della posizione in termini di livello di carriera occupato con una prevalenza di occupati che non svolgono mansioni specializzate.

I dati mostrano quindi un profilo caratterizzato da

**Grafico 6.33 – Non bancarizzati - distribuzione per cluster di reddito**



**Grafico 6.34 – Non bancarizzati - situazione familiare**



**Tavola 6.11 – Non bancarizzati -condizione lavorativa**

Non occupato	6,9%
Non Occupato in cerca di lavoro	10,4%
Occupato	40,4%
Occupato in modo non continuativo	18,9%
Studente	9,8%
Casalinga	10,4%
Imprenditore iscritto al registro delle imprese	0,8%
Autonomo con partita IVA	2,4%

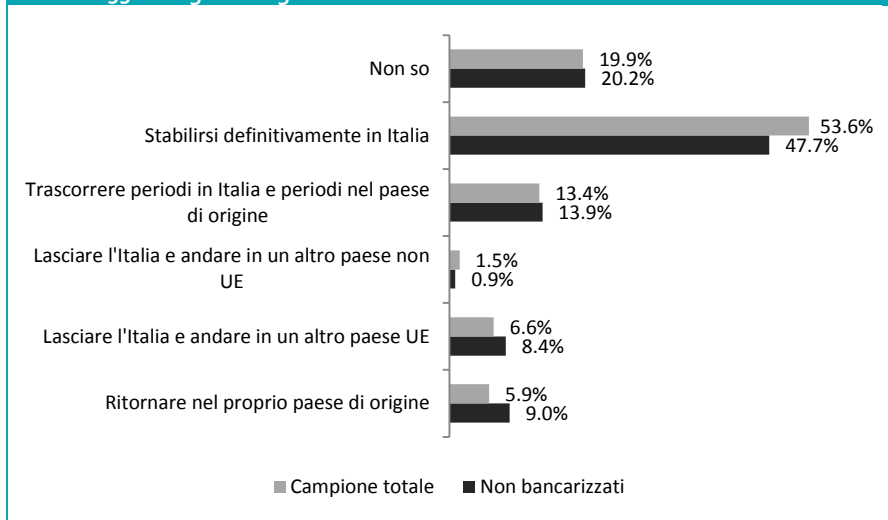
**Tavola 6.12 – Livello di carriera**

Dipendente / Operaio / manovale generico	65,6%
Dipendente / Operaio specializzato	17,2%
Lavoratore autonomo / imprenditore	8,6%
Impiegato con mansioni di responsabilità	8,1%
Dirigente	0,5%

alcuni elementi di fragilità importanti, come il reddito, o l'elevata presenza del lavoro nero, ma anche elementi di potenzialità significativi legati alla giovane età, al tasso di occupazione, al titolo di studio rispetto ai quali l'inclusione finanziaria potrebbe giocare un ruolo di riduzione della vulnerabilità e supportare processi di crescita.

## 6.9.2 Non bancarizzati – proiezione futura

Grafico 6.35 – Progetto migratorio - futuro



Rispetto al proprio progetto migratorio (*Grafico 6.35*) la maggiore precarietà del sottocampione, rispetto al campione complessivo, è evidenziata da una maggiore percentuale di coloro che prevedono, nei prossimi due anni, di rivedere il proprio progetto o tornando nel proprio paese o provando a spostarsi in un altro paese Europeo. Questo si riflette sulla percentuale di coloro che hanno scelto di rimanere in Italia (sotto varie forme) che appare inferiore di 6 punti percentuali rispetto al campione nel suo complesso.

Due altri fattori indagati rispetto alla progettualità riguardano la volontà di acquistare una casa (*Grafico 6.36*) e di avviare un'attività d'impresa in Italia (*Grafico 6.37*). Il confronto con il campione complessivo non sembra evidenziare scostamenti significativi rispetto al desiderio di avviare un'attività di impresa, mentre mostra maggiori difficoltà rispetto ad un investimento consistente e duraturo come l'acquisto di un'abitazione.

Grafico 6.36 – Acquisto abitazione

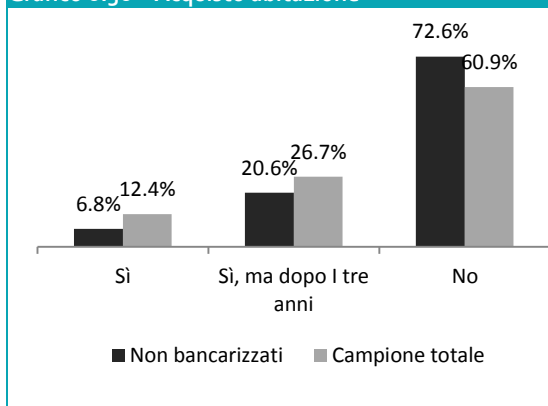
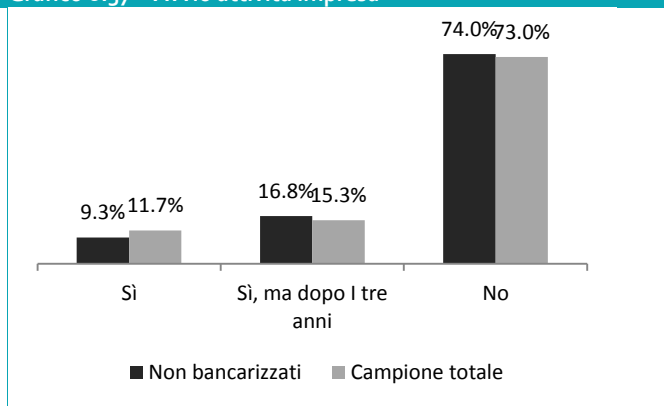
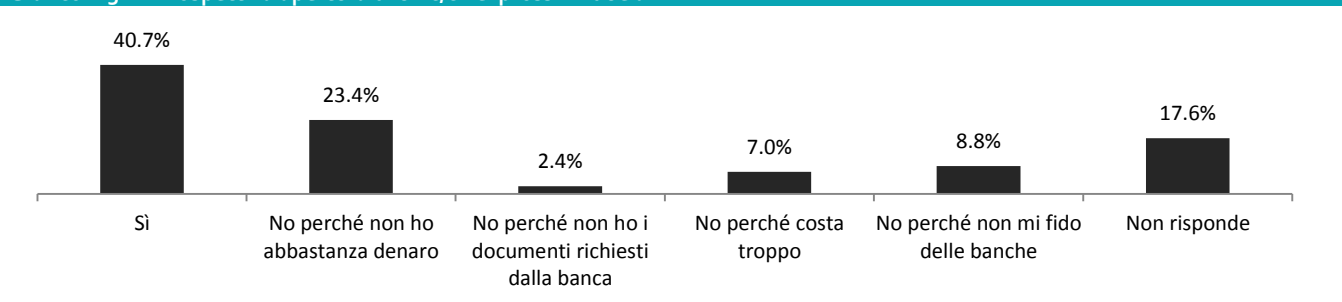


Grafico 6.37 – Avvio attività impresa



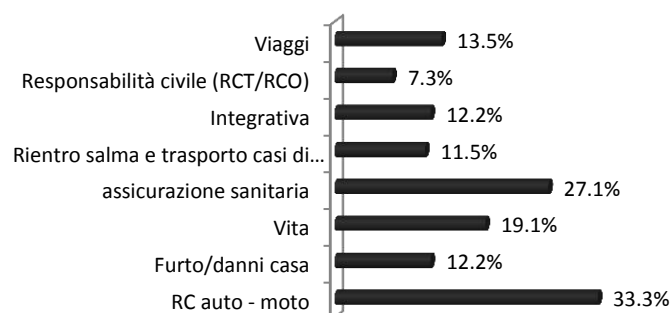
La proiezione futura rispetto all'intenzione di aprire un conto corrente nei prossimi due anni (*Grafico 6.38*) si evidenzia un bacino potenziale di soggetti interessati pari al 41% del sottocampione.

Grafico 6.38 – Prospettiva apertura di un c/c nei prossimi due anni



Mentre per quanto riguarda i prodotti assicurativi si rileva un interesse ad informarsi nel prossimo futuro per un terzo del campione (33%). Guardando il dettaglio per tipologia di polizze assicurative (Grafico 6.39), al di là dell'RC auto-moto, emerge un interesse maggiore per le due componenti sanitaria e vita.

**Grafico 6.39 – Interesse ad informarsi circa un prodotto assicurativo**



### 6.9.3 Una stima del target potenziale dei non bancarizzati

Sulla base dell'analisi svolta e sopra descritta all'interno della categoria dei non bancarizzati ci sono diverse categorie di individui, con stadi diversi del processo di integrazione e diversi livelli di vulnerabilità, che non necessariamente possono essere ricettivi rispetto ad un processo di inclusione finanziaria.

Una prima stima del target potenziale di una strategia di bancarizzazione/inclusione finanziaria è data dalla percentuale dei non bancarizzati che si sono dichiarati interessati all'apertura di un conto corrente nei prossimi due anni che abbiamo visto essere pari al 41%.

Si tratta di un dato indicativo, in quanto espressione di un'intenzione. Una stima più accurata può fare affidamento all'analisi econometrica che prende in considerazione come variabile obiettivo il grado di bancarizzazione della popolazione migrante, approfondendo se e quanto siano importanti le diverse determinanti<sup>70</sup>, che, in particolare, possiamo associare a:

- il profilo individuale specifico del migrante (il sesso e il livello di istruzione, tra le molte caratteristiche, tra cui si potrebbe ricomprendere anche la storia creditizia);
- il contesto di appartenenza (il network sociale, la nazionalità e il comune di residenza);
- il momento del progetto migratorio (l'anzianità migratoria e l'età del migrante).

**Tavola 6.13 – Determinanti del processo di bancarizzazioni applicate al sottocampione dei non bancarizzati**

Macro-variabile	Singole variabili prese in considerazione	Percentuali sul sottocampione dei non bancarizzati
<b>Variabile di genere</b>	Uomini	46,7%
<b>Variabile istruzione</b>	Istruzione terziaria	58,3%
<b>Variabile stato civile</b>	Sposati / conviventi	58,7%
<b>Variabile Occupazionale</b>	Occupato	40%
	Occupato a tempo indeterminato + determinato	28,27%
<b>Variabile reddituale</b>	Reddito medio annuo familiare superiore ai 10.000€ (il reddito medio del campione complessivo è di 12.895€)	34%
<b>Variabile bancarizzazione Paese di Origine</b>	Titolari di un c/c nel paese di origine	25%
<b>Variabile anzianità migratoria</b>	Anni medi regolari in Italia superiori a 12 (Anni medi per i bancarizzati = 12,8)	31%
<b>Variabile età</b>	Età media superiore ai 38 anni (età media dei bancarizzati: 38,24)	36%
<b>Variabile abitazione</b>	Abitazione di proprietà o in affitto	67%
<b>Variabile stabilità</b>	Desiderio di stabilirsi in Italia	47,7%

<sup>70</sup> Analisi contenuta nel II Rapporto dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia, "Un modello di stima delle determinanti del grado di bancarizzazione dei migranti in Italia", disponibile sul sito [www.migrantiefinanza.it](http://www.migrantiefinanza.it). L'analisi prende in considerazione un campione di 907 migranti, di cui 304 non bancarizzate, 412 con un livello base di bancarizzazione e 191 appartenenti al livello di bancarizzazione più evoluto.

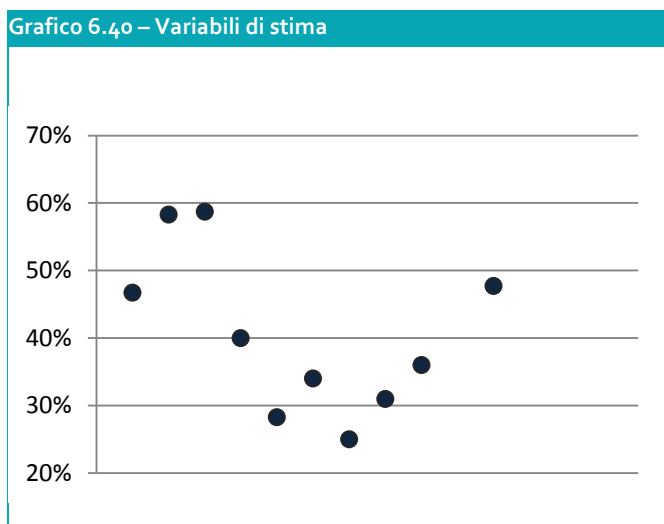
È quindi possibile individuare un set di variabili che influiscono sul processo di inclusione finanziaria e che possono essere applicate al sottocampione di riferimento dei non bancarizzati al fine di individuare un range di valori di stima supportati da una probabilità maggiore di essere coinvolti nel processo di bancarizzazione.

Scorrendo i risultati, in termini di segni degli effetti parziali di ciascuna delle variabili esplicative sulla probabilità di risposta in termini di grado di bancarizzazione, e la relativa significatività statistica, si ha:

- **variabile di genere:** in media un uomo tende ad avere un grado di bancarizzazione più elevato di una donna, prendendo due persone in tutto simili fatta eccezione per il sesso, l'uomo ha più probabilità di essere bancarizzato a livello evoluto e meno probabilità di non essere bancarizzato rispetto alla donna
- **variabili profilo personale:** età, educazione, sesso, reddito, eccetera
- **variabile istruzione:** una persona più istruita tende ad avere un livello più elevato di bancarizzazione. A tal proposito è in particolare il livello di istruzione terziaria che spiega maggiormente l'effetto dell'istruzione sul grado di bancarizzazione
- **variabile stato civile:** una persona sposata tende ad avere un livello più elevato di bancarizzazione di una persona single. Anche in questo caso, altre specificazioni del modello con l'uso di termini d'interazione servono a indicare che lo stato civile interagisce con altre variabili (l'età, l'occupazione, il reddito, la fase del progetto migratorio) che concorrono ad elevare il grado di bancarizzazione, ma confermano che individualmente tale variabile esplicativa ha un effetto diretto di per sé
- **variabile occupazionale:** le persone occupate in modo continuativo tendono ad avere livelli di bancarizzazione più elevati; all'opposto si trovano le casalinghe
- **variabile reddituale:** il livello di reddito disponibile, come anche la disponibilità di un'abitazione di proprietà, tendono a favorire un livello maggiore di bancarizzazione
- **variabile rimesse:** la pratica di inviare rimesse nel Paese d'origine non è stata sinora una leva per la bancarizzazione
- **variabile bancarizzazione paese di origine:** l'apertura di un conto nel Paese d'origine gioca un ruolo favorevole a promuovere cultura e pratica di maggiore bancarizzazione ed è interpretabile come un indice di maggiore propensione alla bancarizzazione in Italia
- **variabile nazionalità:** sul piano delle nazionalità non c'è una significatività statistica, di per sé la nazionalità di origine non sembra rappresentare in sé - come fattore culturale o etnico - una determinante significativa che spiega minore o maggiore propensione alla bancarizzazione
- **variabile anzianità migratoria:** gli anni di presenza (regolare) in Italia e l'età sono altri fattori positivi che determinano il grado di bancarizzazione dei migranti: in entrambi i casi c'è una relazione positiva ma non lineare, cioè decrescente, nel senso che l'effetto positivo diminuisce al crescere dell'età e degli anni di presenza in Italia
- **variabile territoriale:** il profilo del grado di bancarizzazione dei migranti in Italia è, sopra ogni altra cosa, fondamentalmente place-based. Il contesto territoriale in cui si vive determina i comportamenti, più di nazionalità, età, occupazione, stato civile, reddito o altro.

Applicando queste variabili al sottocampione di riferimento dei non bancarizzati si ottengono alcuni valori di riferimento (*Tavola 6.13*).

Rappresentati graficamente (*Grafico 6.40*) i valori indicano una maggiore concentrazione all'interno del range compreso fra il 30% e il 40% del sottocampione.



Il valore medio delle variabili (elaborazione elementare che non tiene conto di una possibile ponderazione che richiederebbe l'attribuzione di un corrispettivo coefficiente) restituisce un valore di 40,6%.

Il risultato dell'applicazione delle variabili che maggiormente incidono sulla probabilità di essere bancarizzato, al sottocampione dei non bancarizzati restituisce quindi un valore coerente con il primo indicatore di stima relativo all'interesse mostrato in sede di questionario per l'apertura di un conto corrente nei prossimi due anni.

# 7. Finanza informale

a cura di Paola Abenante

Questo capitolo presenta i risultati della ricerca svolta sulla finanza informale nell'ambito dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti. Si basa su dati statistici ottenuti attraverso una rilevazione effettuata con 1.422 interviste condotte con migranti appartenenti alle dieci nazionalità più rappresentative in Italia, e su ricerche qualitative - focus group e interviste semi-strutturate - condotte all'interno di alcune specifiche comunità di migranti sul territorio. Il rapporto presenta un'analisi descrittiva della diffusione della finanza informale fra i migranti in Italia che mette in luce il profilo dei migranti che vi accedono, la tipologia di transazioni prevalenti e il rapporto tra informalità ed esclusione dal sistema finanziario formale. L'analisi descrittiva è integrata da un'analisi qualitativa che mette in luce le difficoltà e gli ostacoli nell'accesso al sistema formale, i vantaggi della gestione informale del denaro, e le possibilità di valorizzazione di alcune buone pratiche, in relazione al sistema normativo italiano.

## 7.1 Un'introduzione alla finanza informale

Il PIL dell'immigrazione, com'è definito l'impatto economico e fiscale dell'immigrazione in Italia (che non esaurisce le molteplici dimensioni del valore aggiunto delle migrazioni), è oggi un tema di primo piano nel dibattito sul ruolo degli immigrati nel nostro paese. Come incidono gli immigrati sul benessere economico degli Italiani, quanto producono e quanto pesano sulla spesa pubblica, quale il loro apporto al fisco italiano e quale il loro contributo al sistema pensionistico? Quale peso hanno gli immigrati sulle dinamiche del mercato del lavoro dipendente, quale l'impatto dell'imprenditoria straniera?

Dati, opinioni e analisi critiche su questi argomenti contribuiscono a rinsaldare e motivare le diverse posizioni di chi è contrario o di chi sostiene che l'immigrazione costituisca un valore aggiunto per la crescita economica dell'Italia<sup>73</sup>. A sostegno della produttività economica dell'immigrazione, il rapporto annuale dell'INPS del 2017 documenta un saldo annuo positivo netto di 5 miliardi tra contributi sociali versati e prestazioni sociali

---

<sup>73</sup> Fra gli studi in Italia sul rapporto tra immigrati ed economia sommersa si vedano: P. Acciari (2017) 'L'impatto economico e fiscale in Italia', in Fondazione Leone Moressa, *Rapporto Annuale sull'Economia dell'immigrazione*, Bologna: Il Mulino; M. Ambrosini (1999) *Utili invasori, L'inserimento degli immigrati nel mercato del lavoro italiano*, Milano: Franco Angeli; M. Ambrosini e F. Buccarelli (2009) *Ai confini della cittadinanza. Processi migratori dei percorsi di integrazione in Toscana*, Milano: Franco Angeli; R. Cillo (2010) 'Economia sommersa e lavoro degli immigrati', *Economia e Società Regionale*, 3; M. Zupi (2015), a cura di, 'Il contributo economico dei migranti che lavorano in nero', in *Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia*, CeSPI.

ricevute dagli immigrati<sup>72</sup>; l'elaborazione dei redditi dichiarati per l'anno 2016 ci dice che il 5,9% dei redditi dichiarati appartiene ai nati all'estero, con un aumento del 5,1% rispetto al 2015, anche l'Irpef versata dai nati all'estero nel 2016 registra un aumento del 6,4% rispetto al 2015 ed è pari al 4,6% del totale, infine i dati Infocamere registrano che il 9,4% delle imprese in Italia nel 2016 è condotta da stranieri e, ancora più rilevante, che la media nazionale del valore aggiunto prodotto dalle imprese straniere in Italia è aumentata di 5,8 punti percentuali rispetto all'anno precedente. Seguendo questi dati il valore aggiunto dell'immigrazione sembrerebbe trovare conferma, se non fosse che per valutare in maniera esaustiva il PIL di un paese, secondo il SEC 2010, è necessario tenere in considerazione il peso della NOE, la Non Observed Economy (Economia Non Osservata), ovvero di tutte quelle attività che sfuggono all'osservazione statistica diretta per motivazioni diverse: attività celate volontariamente al fisco, attività produttive legali ma non autorizzate, attività illegali, oppure semplicemente dichiarazioni mendaci e sotto-dichiarazioni di fatturato o di reddito, oppure attività produttive e rapporti di lavoro o di gestione di denaro e di risorse che non sono regolate da un contratto formale e che rientrano, assieme al lavoro in nero o irregolare, nel sommerso economico.

Dal punto di vista di chi promuove il valore economico aggiunto dell'immigrazione per l'Italia, il rapporto tra gli immigrati e la NOE è un argomento complesso poiché nel dibattito sull'economia dell'immigrazione si valutano soprattutto le ripercussioni negative che il lavoro in nero, e più in generale il sommerso economico, hanno sul mercato e sullo stato dei diritti sociali e lavorativi nel paese. I lavoratori irregolari, in 'nero', di cui, secondo le stime dell'ISTAT, gli immigrati nel 2015 rappresentavano il 18,6 % del totale, contribuiscono da una parte a distorcere la concorrenza fra le imprese abbassando il costo del lavoro, peggiorando le condizioni dei lavoratori e generando così una corsa al ribasso nella richiesta dei diritti sociali e lavorativi, e dall'altra costituiscono un mancato gettito fiscale che si traduce in un aumento della spesa pubblica e dunque delle tasse. Lo stesso vale, in termini più ampi, per il resto dell'economia non osservata, che in Italia l'ISTAT valuta pesare per il 12,6% del PIL nel 2015.

Al contempo, i dati fanno luce su di un'altra caratteristica della NOE: l'economia sommersa non è un fenomeno residuale destinato a diminuire con l'aumentare dell'industrializzazione e delle opportunità offerte dal mercato, come volevano i teorici della modernizzazione. Al contrario l'economia globalizzata contribuisce a far crescere l'economia sommersa, e la maggioranza della forza lavoro a livello globale appartiene oggi al settore informale<sup>73</sup>. In Italia, secondo l'ISTAT, l'economia non osservata produce il 14% del valore aggiunto nazionale<sup>74</sup>. L'economia non osservata, dunque, sebbene costituisca un costo in termini sociali e fiscali, allo stesso tempo è una fonte non trascurabile del prodotto interno lordo e contribuisce a alimentare l'economia del paese. Il come e il perché sono oggetto di discussione e di studio da parte di varie scuole di pensiero ma, al di là delle divergenze, negli studi c'è comunque accordo nel considerare l'economia sommersa come costitutiva delle relazioni di produzione del mercato globale contemporaneo.

Un'analisi che voglia comprendere a pieno il ruolo dell'immigrazione nella riproduzione dell'economia del paese deve dunque necessariamente prendere in considerazione il rapporto degli immigrati con l'economia sommersa, valutarne non solo valutandone le ripercussioni negative sul mercato del lavoro e sullo stato dei diritti. È importante piuttosto analizzare i meccanismi e le dinamiche socio-culturali, strutturali ed economiche che sostengono il settore informale e la riproduzione del sommerso, insieme alle motivazioni soggettive e sociali che sostanziano le scelte di chi vi lavora e vi agisce. Primario diventa comprendere quale ne sia il valore aggiunto e identificare quelle pratiche e quei fenomeni sommersi che contribuiscono al funzionamento generale sia dell'economia che della società. La prospettiva dovrebbe essere quella di valorizzare, laddove possibile, pratiche e attività che trovano spazio nelle zone grigie della legge e dell'economia non osservata per, eventualmente, farle confluire in maniera più limpida e propositiva all'interno della formalità.

Un simile approccio diventa tanto più importante ai fini di questo studio che indaga un ambito specifico dell'economia non osservata, la finanza informale, prescindendo dal lavoro in nero e dalle attività illegali. La finanza informale comprende attività di gestione quotidiana del denaro e delle risorse - pratiche di deposito, risparmio, credito e altre transazioni finanziarie - che il più delle volte non contravvengono alla legge e che spesso corrono parallele o si sovrappongono e si intersecano in maniera funzionale a transazioni formali, e che

---

<sup>72</sup> XVI Rapporto Annuale INPS, luglio 2017.

<sup>73</sup> E. Marcelli, C.C. Williams, P. Joassart (2010) *Informal work in Developed Nations*, Londra: Routledge.

<sup>74</sup> ISTAT (2017) *L'Economia Non Osservata nei Conti Nazionali*, Report.



sono dunque potenzialmente valorizzabili come opportunità per un miglioramento e un ampliamento del sistema finanziario formale. Se infatti il comportamento finanziario informale dei migranti è in parte costituito da pratiche marginali in risposta all'esclusione dai circuiti finanziari formali, d'altra parte le molteplici transazioni finanziarie informali, dalle rimesse alle forme di credito e deposito, alle forme assicurative informali, aprono una finestra su processi più ampi che concernono la struttura del mercato e le dinamiche socio-culturali locali e transnazionali. Dalla prospettiva dei migranti e del nucleo familiare, i comportamenti finanziari sono governati da decisioni strategiche sulla gestione delle risorse che rispondono a situazioni di esclusione ma anche e soprattutto a esigenze economiche e sociali che il sistema finanziario formale non conosce e spesso non riesce a vedere.

Prima di procedere all'analisi dei risultati è necessario tracciare un quadro generale delle definizioni di economia informale, sommersa e non osservata e degli approcci principali al suo studio, identificando i criteri che hanno guidato la presente ricerca e la selezione delle comunità indagate.

## 7.2 Economia Non Osservata e Informalità: definizioni in letteratura

Per il principio di esaustività dei conti economici stabilito dallo SNA, *System of National Accounts*, e ripreso dal SEC 2010, il sistema europeo per la compilazione dei conti nazionali, l'ISTAT integra la misura del PIL con una stima della Economia non Osservata, la NOE, ovvero di tutte quelle attività economiche che sfuggono all'osservazione statistica diretta. Le componenti principali della NOE, come definite dall'ISTAT, sono il sommerso economico e l'economia illegale, integrate dalle componenti minoritarie del sommerso statistico e dell'economia informale. Il sommerso economico include principalmente il lavoro nero e i guadagni, i costi e i fatturati non dichiarati o sotto-dichiarati per quanto ne concerne il valore; l'economia illegale comprende le attività produttive che hanno per oggetto beni e servizi illegali, oppure legali ma privi dell'adeguata autorizzazione; il sommerso statistico comprende le attività economiche che non sono misurate a causa di un'inefficienza del sistema statistico, mentre l'economia informale è definita come l'insieme delle attività produttive poco o per nulla organizzate e delle relazioni lavorative basate su rapporti extra-contrattuali, regolati da logiche familiari o personali. Questa categorizzazione risponde alle complesse esigenze di misurazione della NOE: effettuata con diverse tecniche indirette, come descritte in maggior dettaglio nel rapporto dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti sul contributo economico dei migranti che lavorano 'in nero'<sup>75</sup>.

La definizione di economia informale in particolare è dettata da considerazioni di scala e identifica attività e transazioni marginali e alternative a quelle del mercato formale, ed è misurata con rilevazioni di tipo qualitativo, in particolare *household surveys*.

Spostandosi dai dati statistici all'analisi delle cause e del funzionamento del mercato, la sociologia economica adotta una definizione più ampia e articolata di economia informale che prescinde da questioni di scala e che pone l'accento sull'interdipendenza tra informalità e formalità a tutti i livelli del mercato, dai più marginali ai più organizzati e strutturati. Si parla di informalità riferendosi a strategie e attività di gestione del denaro e attività produttive e generatrici di reddito non regolamentate dallo Stato ma che coesistono e hanno molteplici connessioni, dirette e indirette, con attività simili che sono invece regolamentate, costituendo di fatto un panorama economico e finanziario semi-formale.

Se dapprima, nel contesto dei LCI (*Low Income Countries*), l'indagine sociologica identificava il settore informale con attività alternative e marginali rispetto ai circuiti del mercato formale, alla fine degli anni '80 di fronte all'evidenza dell'incremento dell'informalità nei paesi industrializzati, gli studi si sono rivolti alle economie avanzate<sup>76</sup>. Questa svolta ha messo in discussione il paradigma dominante negli studi sullo sviluppo che individuava la genesi dell'economia informale nelle 'incapacità' multiple dei paesi meno sviluppati - dall'incapacità di gestione dell'esodo migratorio rurale-urbano, all'incapacità di sviluppare il mercato del lavoro e più in generale all'incapacità di raggiungere una piena modernizzazione, vista come l'unica soluzione alla

<sup>75</sup> M. Zupi (2015), a cura di, 'Il contributo economico dei migranti che lavorano in nero', in *Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia*, CeSPI.

<sup>76</sup> Per una review si vedano; Losby J. et al, 2002. *Informal Economy Literature Review*, *FIELD*; Castells M. & Portes A. & Benton L.A., 1989. *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, MD: Johns Hopkins Univ. Press



marginalità e dalla vulnerabilità sociale. La scuola strutturalista di Alejandro Portes e la scuola legalista di Hernando de Soto, hanno ricondotto lo studio dell'informalità al centro dell'analisi economica del capitalismo avanzato e del suo rapporto con lo stato moderno. L'economia informale, o meglio l'informalizzazione, viene studiata come un processo intimamente legato a fattori strutturali e normativi che governano le relazioni di produzione contemporanee, indipendente dalla loro scala e dal livello di organizzazione. La scuola strutturalista in particolare ha avanzato l'ipotesi che l'informalizzazione sia un risultato del post-fordismo dove l'esternalizzazione e la delocalizzazione delle catene produttive e la deregolamentazione creano delle nicchie di mercato, le cosiddette *vacancy chains*, che sussistono proprio grazie all'abbassamento dei costi reso possibile dalle dinamiche informali e che garantiscono la competitività delle grandi imprese capitalistiche<sup>77</sup>. Un classico esempio italiano di questo meccanismo si ritrova nel distretto industriale di Prato dove, tramite l'intensità del lavoro (anche a scapito del rispetto dei diritti dei lavoratori), la velocità e la flessibilità consentite dalle dinamiche dell'informalità, le imprese cinesi hanno mantenuto la funzionalità della filiera tessile pratese, comprendo interi settori considerati saturi o di bassa redditività dagli imprenditori italiani<sup>78</sup>.

La scuola legalista, con un'impostazione più volontaristica, identifica gli imprenditori e lavoratori informali con persone che cercano deliberatamente di evitare procedure burocratiche ostili e tassazioni pesanti che ostacolano il libero mercato.

In generale, mostrando l'interazione, spesso funzionale, tra attività e transazioni informali regolate da logiche extracontrattuali, e attività e transazioni formali, le ricerche sociologiche descrivono un ecosistema economico-finanziario complesso e di fatto semi-formale. Le indicazioni di policy delle due scuole di pensiero sono di verso opposto: la prima propone l'elaborazione di un'efficace regolamentazione dei rapporti commerciali e di lavoro per affrontare le disuguaglianze, la seconda propone di semplificare le procedure burocratiche e normative per estendere i diritti di proprietà legale.

La ricerca di Saskia Sassen è stata pionieristica nell'introdurre la prospettiva strutturalista nell'analisi del ruolo dell'immigrazione nell'economia informale urbana<sup>79</sup>. Nella sua analisi dei processi di informalizzazione urbani, la Sassen integra le variabili strutturali e quelle socioculturali: per la Sassen l'informalizzazione, un processo proprio dell'economia post-fordista, trova un contesto particolarmente favorevole alla sua diffusione all'interno delle comunità immigrate per via delle loro coesione interna. Fortemente improntate a logiche di reciprocità e solidarietà, le comunità di immigrati, secondo la Sassen, gestiscono più facilmente le dinamiche extracontrattuali su cui si basano le pratiche informali. Le dinamiche di reciprocità e solidarietà interna implicano relazioni di potere ampie dettate da istituzioni informali di stampo religioso, etnico, dinamiche di genere e gerarchie di anzianità migratoria tra le altre, e orientano relazioni lavorative e di produzione strutturate, che spesso trascendono la dimensione puramente familiare.<sup>80</sup> Con la sua ricerca, la Sassen contribuisce a dissociare il concetto di informalità da quello di povertà e marginalità: il settore informale non è necessariamente una rete di sicurezza e di reddito alternativo per le persone socio-economicamente svantaggiate - per classe, genere, razza, condizione migratoria etc. - che hanno maggiori difficoltà nell'accesso al lavoro formale, e non si sviluppa solo in contesti poco o per nulla organizzati. Molteplici invece sono i fattori che contribuiscono alla diffusione dell'informalità e che devono essere considerati nell'analisi, e nessuno è esclusivo dell'altro: dai fattori strutturali legati al funzionamento del mercato, al territorio in cui si opera, alla dimensione normativa, alle inclinazioni personali e socioculturali che orientano le scelte e le azioni degli individui, quali solidarietà clanica, dinamiche di genere, di classe, di anzianità migratoria, fra le altre.

Le ricerche che affrontano nello specifico il tema della finanza informale e dell'esclusione finanziaria dei migranti adottano un approccio orientato all'analisi dei comportamenti degli attori, analizzando prioritariamente il linguaggio delle preferenze e le modalità di decisione: le strategie utilizzate dai migranti per affrontare i bisogni finanziari; le risorse sociali e finanziarie cui i migranti fanno ricorso e che orientano le loro pratiche economiche; la dimensione geografica e sociale di queste pratiche finanziarie, ovvero la loro connessione con contesti socio-economiche locali, regionali, nazionali e transnazionali.

---

<sup>77</sup> Sassen 2001, ILO paper

<sup>78</sup> CNEL (2011) Il Profilo Nazionale degli Imprenditori Immigrati in Italia.

<sup>79</sup> S. Sassen (1994) 'The Informal Economy: Between New Developments and Old Regulations', *The Yale Law Journal Comany*, 8

<sup>80</sup> Dobbin Franck, 2005, *Comparative and Historical Approaches to Economic Sociology*, in Smelser Niel & Richard Swedberg, *Handbook of economic sociology*, NY:Princeton University Press.

Gli sviluppi della ricerca sul credito e sulla finanza informale vanno letti in relazione agli effetti delle politiche di sviluppo che si sono succedute a partire dagli anni '60 e a quello che è stato definito il boom del *cheap credits* e il suo successivo fallimento. Sulla scorta di una prospettiva per cui il principale bisogno dei 'poveri' è il credito, elemento indispensabile per avviare attività di auto-impiego, si sono moltiplicate le politiche di sviluppo incentrate sulla creazione e offerta da parte di istituzioni statali di *cheap credits*, prestiti accessibili e con bassi tassi di interesse. L'iniezione di denaro a bassi costi in contesti di sottosviluppo ha aumentato l'indebitamento e diminuito l'indipendenza e la capacità organizzativa delle persone coinvolte. Nella successiva epoca degli 'aggiustamenti strutturali', pur rispondendo a una logica differente, le ONG hanno continuato nella stessa direzione proponendo finanziamenti alle micro-imprese e il micro-credito. Gli effetti collaterali di questi interventi sono stati ampiamente analizzati, assieme ai possibili vantaggi. La critica principale evidenzia come questo tipo di interventi prescindano dall'analisi delle caratteristiche e dai benefici sociali della finanza informale, che vanno ben al di là di una risposta esclusivamente economica alla scarsità delle risorse finanziarie e della liquidità.

Otto Hospes in un articolo del 1997<sup>81</sup> invita a cambiare la prospettiva e gli obiettivi della ricerca : piuttosto che partire da supposte esigenze di credito, dalla presunzione che la finanza informale nasca dalla necessità di ovviare alla scarsità di risorse e dall'analisi di categorie sociali target (le donne, gruppi marginali etc), Hospes invita a incentrare la ricerca sugli 'attori', individuare donne e uomini in cerca di denaro e analizzare le loro specifiche opzioni e scelte di finanziamento e gestione delle risorse. In questa prospettiva la ricerca oggi analizza necessità finanziarie, transazioni informali e fenomeni molteplici, che vanno di là dalla semplice esigenza di liquidità, fra cui:

- *transazioni non monetarie*, in cui la liquidità è un problema da risolvere, piuttosto che un'esigenza;
- *pratiche di risparmio e la loro relazione con il credito*;
- *senior claims*, ovvero le obbligazioni che un debitore considera più importanti rispetto all'estinzione di un credito. Certe scelte e decisioni fra opzioni di finanziamento rispondono ad esigenze di protezione sociale (salute, educazione etc);
- *pratiche informali all'interno di istituzioni formali*, dettate ad esempio dall'insoddisfazione con il funzionamento dell'istituzione e dalle successive complicazioni burocratiche;
- *aggiustamenti strutturali dei sistemi di credito informale (SHO self help groups)* e più in generale ai cambiamenti contestuali dei sistemi di credito informale, in relazione alle diverse politiche statali ed economiche.
- *Dinamiche transnazionali quali rimesse, investimenti etc.*
- *Le transazioni parallele e che si intersecano al sistema di finanza formale.*

Nel contesto di questa ricerca sulla finanza informale la prospettiva qualitativamente attenta agli attori e alle loro strategie, orientata a cogliere la complessità dell'ecosistema finanziario, è integrata da un'analisi descrittiva del profilo dei migranti che accedono al sistema informale, valutando il peso dei fattori strutturali e socio-economici indicati dalla sociologia economica.

## 7.3 Il Panorama della finanza informale fra i migranti in Italia: un'analisi descrittiva dei dati

### 7.3.1 Introduzione e nota metodologica

Il rapporto dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia, curato dal CeSPI offre, con regolarità nel tempo, un'analisi descrittiva dei risultati dell'indagine sui comportamenti e bisogni finanziari dei migranti. Il sondaggio del 2017, svolto su un campione di 1.422 migranti a cui è stato sottoposto un questionario di 128 domande, ha integrato alcune domande specifiche sulla finanza informale.

---

<sup>81</sup> O. Hospes (1997). 'New studies in informal finance: exploring the state of art and the art of the state', *Savings and Development*, 21 (1), pp. 5-18.

Il campione di 1422 individui è suddiviso in maniera proporzionale al numero degli stranieri residenti per nazionalità, considerando le dieci nazionalità prevalenti per i territori di Milano e Roma e 5 nazionalità per il territorio di Napoli, secondo lo schema seguente:

Tavola 7.1 - Campionamento											
	Romania	Ucraina	Marocco	Egitto	Cina	Filippine	Ecuador	Perù	Senegal	Bangladesh	Tot. città
Milano	40	52	49	80	55	74	70	80	70	40	610
Roma	68	52	49	66	51	74	65	60	65	60	610
Napoli	40	40	40		40					40	200
Tot. Nazionale	148	144	138	146	146	148	135	140	135	140	1420

Il sotto-campione per nazionalità è a sua volta suddiviso per genere in maniera proporzionale al numero dei residenti. In linea generale, il rapporto tra uomini e donne è pari all'incirca al 50% per i residenti di nazionalità rumena, marocchina, cinese, filippina, ecuadoriana e peruviana, pari al 30% di donne e al 70% di uomini per la nazionalità senegalese, bangladese ed egiziana, e inversa per la nazionalità ucraina, dove troviamo il 30% di uomini e il 70% di donne.

La metodologia di campionamento ha seguito la tecnica per centri: gli intervistatori, 35 su Roma, 30 su Milano e 15 su Napoli, hanno somministrato il questionario individualmente a persone individuate nei principali luoghi cittadini di ritrovo e di passaggio e di frequentazione, i centri di incontro, di ciascuna nazionalità di stranieri. Per ogni nazionalità sono stati identificati 5 differenti tipologie di centri: luoghi aperti e spazi pubblici; negozi, ristoranti e mercati; associazioni, sindacati, patronati; Asl e altri uffici pubblici (poste etc.).

Il questionario è composto dalle seguenti sezioni :

- anagrafica
- box imprenditoria
- progetto migratorio
- comportamenti economici (risparmi e rimesse)
- comportamenti bancari e finanziari
- utilizzo dei servizi bancari e finanziari, suddivisa a sua volta in strumenti di pagamento e deposito accumulo del risparmio e di investimento, accesso al credito, prodotti assicurativi;
- valutazione del rapporto con le banche
- percezione del rischio.

Domande sull'uso di sistemi finanziari informali sono inserite in tutte le sezioni del questionario, tranne che nell'anagrafica e nella sezione sul rischio, seguendo la segmentazione del mercato finanziario formale.

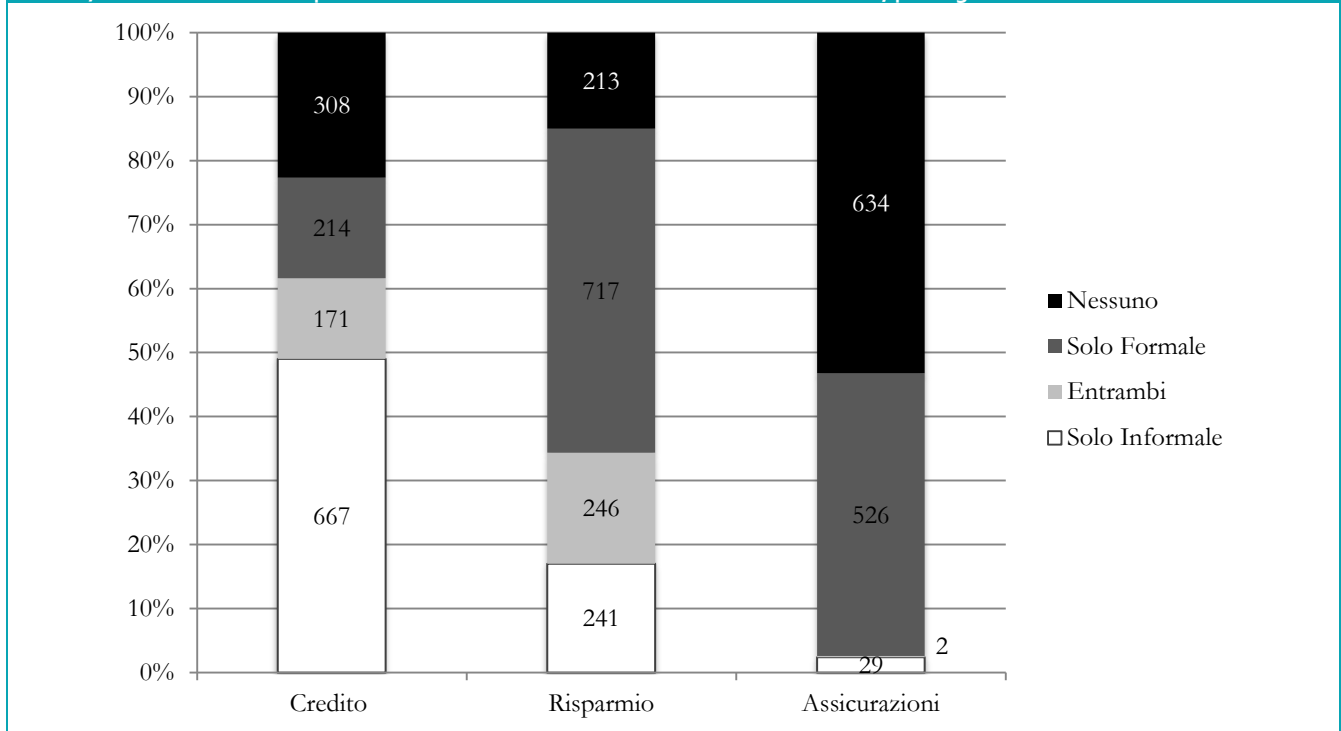
In primo luogo dunque la base dati permette di fornire un dato generale sull'uso dei sistemi informali in base al segmento finanziario considerato:

Per ciascuno dei tre segmenti – credito, risparmio e assicurazioni-, il grafico indica il numero di persone che utilizzano solo sistemi informali, solo sistemi formali, entrambi i sistemi e di coloro che non ricorrono per nulla a quel tipo di transazione finanziaria. La percentuale di chi ricorre solamente a sistemi di credito informale sul totale dei rispondenti è pari al 49% e sale al 62% se si considera anche chi che usa contemporaneamente i sistemi informali e formali. Le percentuali si dimezzano nel segmento del risparmio e sono bassissime, pari al 2% nel segmento delle assicurazioni. Per quanto riguarda le assicurazioni, è necessario da subito notare che il numero di persone che non ne fanno uso è pari al 53% e che nel novero delle assicurazioni formali si contano anche le RC Auto e Moto che hanno il carattere dell'obbligatorietà. Escludendo i rispondenti che hanno dichiarato di aver sottoscritto assicurazioni RC Auto e Moto dal totale dei rispondenti, la percentuale di chi ha dichiarato di aver stipulato assicurazioni informali sale al 4%.

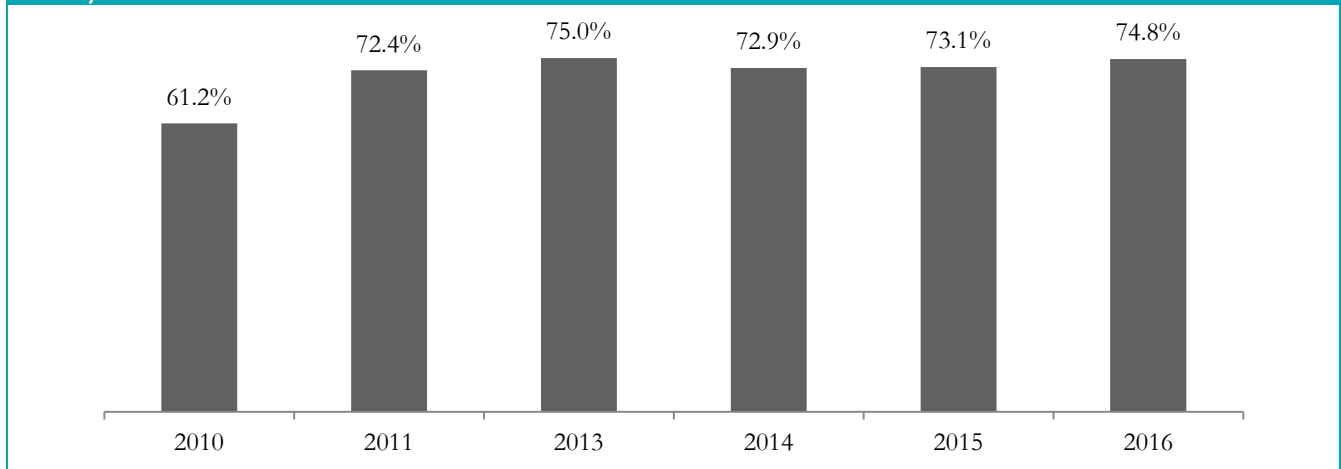
La preminenza delle transazioni di credito all'interno del panorama finanziario informale dei migranti in Italia trova riscontro nei dati dei precedenti rapporti sull'inclusione finanziaria dei migranti prodotti dal CeSPI da cui si evince che fra gli immigrati c'è un tasso di bancarizzazione di base elevato e in crescita, a fronte di un

basso tasso di bancarizzazione più avanzata. L'indicatore qui di seguito, tratto dal IV rapporto CeSPI, misura la percentuale di adulti titolari di un conto corrente appartenenti alle 21 nazionalità selezionate per un'analisi del segmento *consumer* attraverso i dati provenienti direttamente al sistema bancario e Banco Posta<sup>82</sup>.

**Grafico 7.1 - Percentuale di rispondenti che ricorrono a transazioni formali e informali, per segmento finanziario**



**Grafico 7.2 - Indice di Bancarizzazione serie storica**



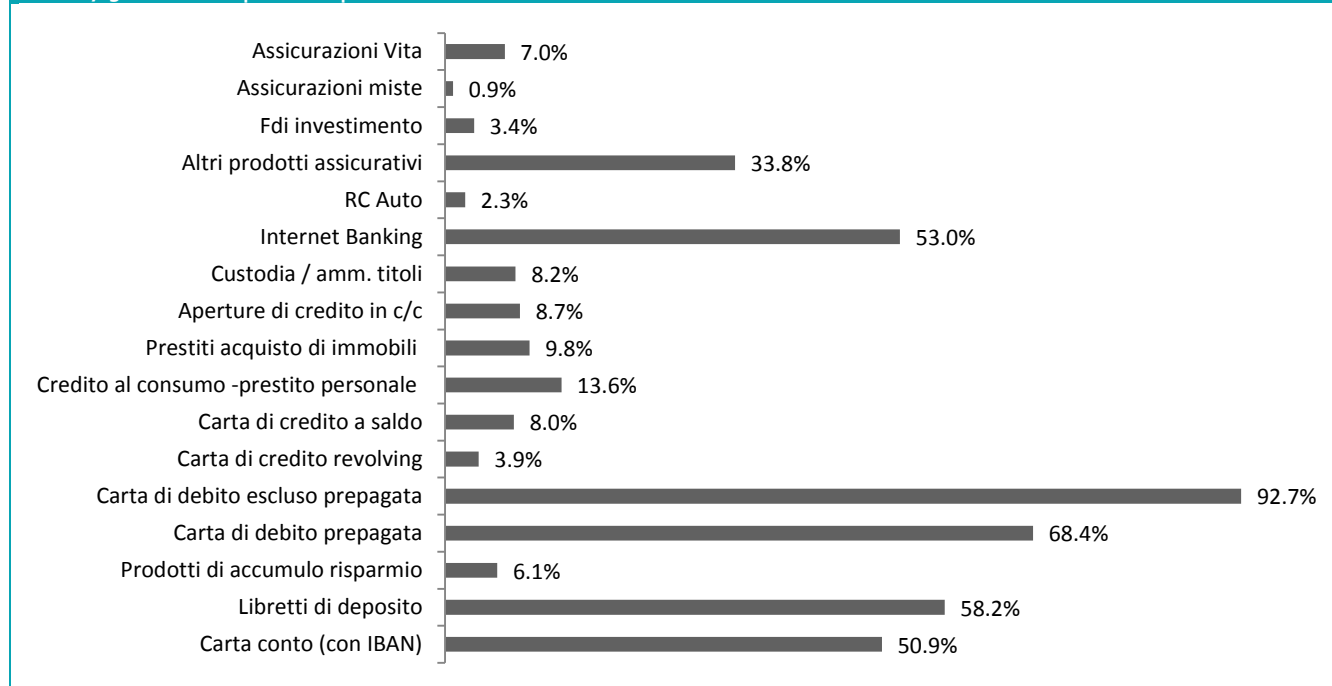
Misurando la titolarità di un conto corrente, l'indicatore definisce un livello di bancarizzazione in senso stretto e considera il conto corrente come il punto di accesso a un processo di inclusione finanziaria completa. Confrontando questa misura con i dati sull'utilizzo di prodotti e servizi più complessi, se ne deduce che il processo d'inclusione è ancora in evoluzione, confermando indirettamente i dati che indicano una maggiore espansione delle transazioni informali per supplire a esigenze più complesse, quali quelle di credito e d'investimento.

Per utilità analitica e per una questione di significatività, l'analisi statistica descrittiva del profilo dei migranti che accedono alla finanza informale si concentra sui dati ottenuti nelle risposte sul segmento del credito. La ricerca qualitativa, in linea con alcuni *caveat* della letteratura, fornisce delle indicazioni supplementari che permettono di leggere con maggiore criticità i dati raccolti. Infatti, una divisione del panorama della finanza

<sup>82</sup> Inferenza basata sul numero di sportelli su campione di banche che rappresenta l'86% dell'attivo del settore bancario più Banco Posta.

informale in segmenti che segua la segmentazione del sistema finanziario formale non è del tutto adatta a rappresentare la varietà delle pratiche e delle esigenze finanziarie dei migranti. Sul territorio, le transazioni di credito e quelle di deposito e investimento del risparmio sono spesso indistinguibili, sia perché esistono effettivamente sistemi di credito cooperativo che assolvono contemporaneamente anche alla funzione di strumenti di deposito dei risparmi, sia perché la distinzione fra segmenti basata su di una classificazione esclusivamente economica delle transazioni non risponde alla complessità della trama sociale che sottende alle transazioni economiche informali. Ad esempio, possono essere considerate forme di investimento a tutti gli effetti anche quelle transazioni che non abbiano un riscontro diretto in denaro: prestare i risparmi a un amico o a una persona della comunità può diventare un investimento in capitale sociale e personale all'interno della comunità o nel contesto delle relazioni di produzione di cui il creditore fa parte. È importante anche considerare che gli stessi mediatori finanziari informali sono figure che svolgono attività e azioni a cavallo fra i vari segmenti.

Grafico 7.3 - Incidenza possesso prodotti bancari su c/c retail – anno 2016



Al fine di rendere almeno in parte la complessità delle pratiche sul territorio, all'interno del questionario le diverse istituzioni di finanza informale sono state classificate nelle seguenti tipologie:

- **Reti di parenti e amici:** i prestiti e i depositi in quest'ambito si fondano su logiche di reciprocità sociale e solitamente i prestiti prescindono dal pagamento di interessi; la rete può essere costituita da parenti e amici connazionali o italiani, in base al livello di integrazione degli immigrati;
- **Gruppi di credito cooperativo e gruppi di risparmio e credito rotativo, interni alla comunità di riferimento:** i primi caratterizzati dal fatto che i partecipanti sono anche proprietari dei beni, i secondi – noti con l'acronimo ROSCA (Rotating Savings and Credit Associations) - prendono diversi nomi nei diversi contesti geografici di diffusione, e legano esplicitamente le funzioni di deposito-risparmio a quelle di credito e prestito. Caratteristica fondamentale dei ROSCA è il vincolo di fiducia che lega i partecipanti dovuto alla conoscenza reciproca o all'appartenenza alla stessa comunità d'interesse. Il prestito è fornito a tutti i partecipanti secondo un meccanismo di rotazione che permette a ciascun partecipante di avere un credito senza interesse.
- **Prestatori e custodi di denaro esterni alla comunità:** che possono essere datori di lavoro, prestatori dietro pegno, commercianti, mediatori di prestito etc. e che solitamente prestano denaro senza richiesta di garanzia pur non essendo necessariamente interni alla comunità. Rispetto alle istituzioni di credito informale che si basano sulla conoscenza diretta dei partecipanti, i prestatori informali si cautelano attraverso una raccolta di informazioni quotidiana e dettagliata sui loro clienti. I prestiti hanno tassi di interesse relativamente alti rispetto al prestito formale ma con costi di transazione bassi e una propensione all'estensione del credito.

## Approfondimento: I ROSCA

Antropologi e sociologi dello sviluppo rurale hanno segnato l'inizio degli studi sulla finanza informale attraverso le ricerche sui cosiddetti ROSCA *Rotating Savings and Credit Associations*. In linea generale la letteratura sui ROSCA è composta di casi studio che descrivono i ROSCA all'interno dei diversi contesti geografici in cui si manifestano, testimoniandone l'ampia diffusione, che interessa anche i paesi ad economie avanzate. Pur mancando una teoria unitaria sui ROSCA, si possono individuare alcuni risultati che sono condivisi dalla maggior parte della letteratura antropologica e sociologica sul fenomeno: i ROSCA sono descritti nella loro duplice funzione di meccanismi di risparmio-deposito e credito, mostrando come credito e risparmio siano fenomeni interdipendenti da analizzare congiuntamente. Ancora, studi sociologici e antropologici rilevano le logiche sociali che sottostanno al funzionamento e all'adesione ai ROSCA, e che si accompagnano o possono essere alternative alle motivazioni legate alla marginalità e alla deprivazione, e all'impossibilità-difficoltà di accesso al credito formale. I ROSCA sono descritti come uno strumento di costruzione del capitale sociale, capitale sociale che a sua volta è indispensabile per acquisire credibilità e accedere ad altri strumenti finanziari informali. Il dibattito sulle motivazioni che sottostanno alla partecipazione ai ROSCA è ampio e non si è raggiunto un consenso. Alcune ricerche descrivono come le relazioni di reciprocità e di solidarietà che s'instaurano nei ROSCA siano elementi che disincentivano i partecipanti dall'insolvenza e incentivano all'autodisciplina nel risparmio; altre ricerche identificano nella partecipazione ai ROSCA una modalità di risoluzione o di gestione dei conflitti familiari e la pressione sociale nella gestione del denaro (soprattutto nel caso delle donne). Gli studi economici sui ROSCA, che invece non sono numerosi, si concentrano sulle valutazioni dei costi di transazione e i tassi di interesse, mentre pochi studi analizzano la questione del rischio oppure i meccanismi di gestione di variazioni del mercato, come ad esempio dell'inflazione.

### 7.3.2 Analisi descrittiva: caratteristiche dell'accesso al credito informale

Nella sezione del sondaggio dedicata all'accesso al credito, il 96% degli intervistati ha risposto alla domanda: *'a chi ci si rivolge quando si deve prendere denaro a prestito?*, con una o più fra le seguenti opzioni:

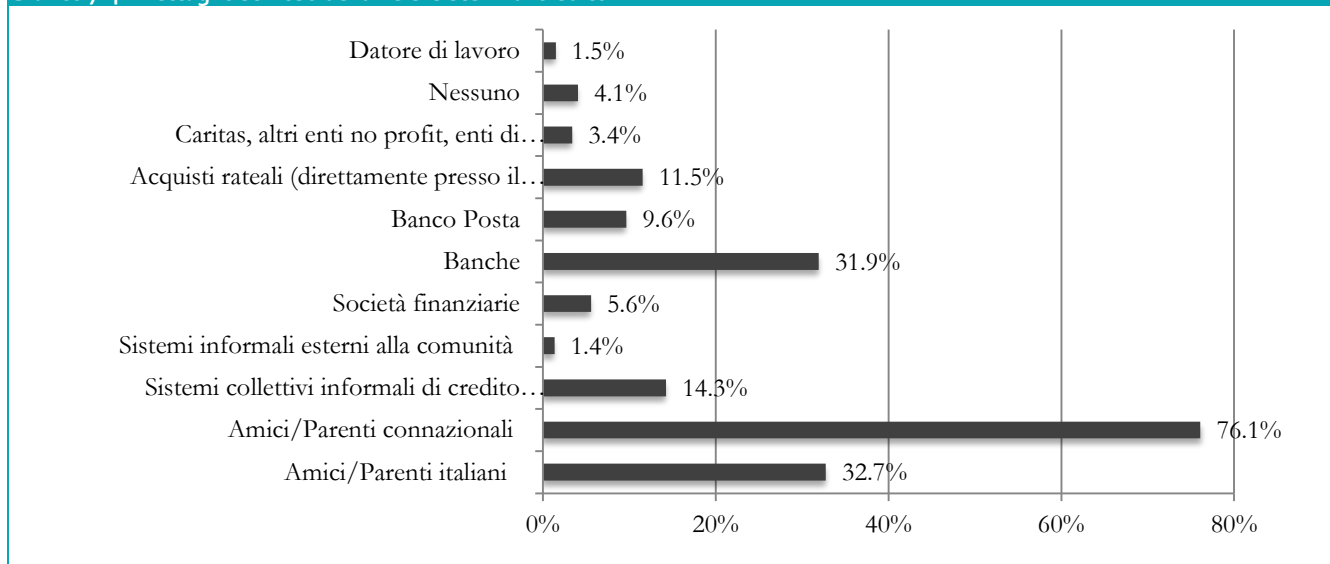
1. amici e parenti italiani
2. amici e parenti connazionali
3. sistemi informali di credito interni alla comunità
4. sistemi informali di credito esterni alla comunità
5. datore di lavoro
6. società finanziarie
7. banche
8. Banco Posta
9. acquisti rateali
10. ONG ed enti di micro-credito.

Nell'analisi che segue, le opzioni da 1 a 5 sono considerate nel loro complesso come transazioni informali, mentre le opzioni rimanenti sono considerate transazioni formali. Sulla scorta delle indicazioni tratte dalla letteratura, l'analisi descrive la correlazione fra la pratica delle transazioni informali e una serie di variabili che permettono di valutare il peso di fattori strutturali e socio-culturali nella diffusione dell'informalità. Per utilità analitica, le variabili considerate sono state categorizzate in 3 tipologie di fattori, culturali, sociali e strutturali:

1. fattori culturali:
  - nazionalità
  - solidarietà interna alla comunità
  - familiarità con l'informalità nel paese di provenienza.
2. fattori strutturali:
  - posizione lavorativa

- territorio
  - panorama normativo (valutato indirettamente attraverso una domanda sulle motivazioni della scelta dell'informalità)
3. fattori sociali (vulnerabilità e di marginalità):
- reddito
  - livello di bancarizzazione
  - anzianità migratoria

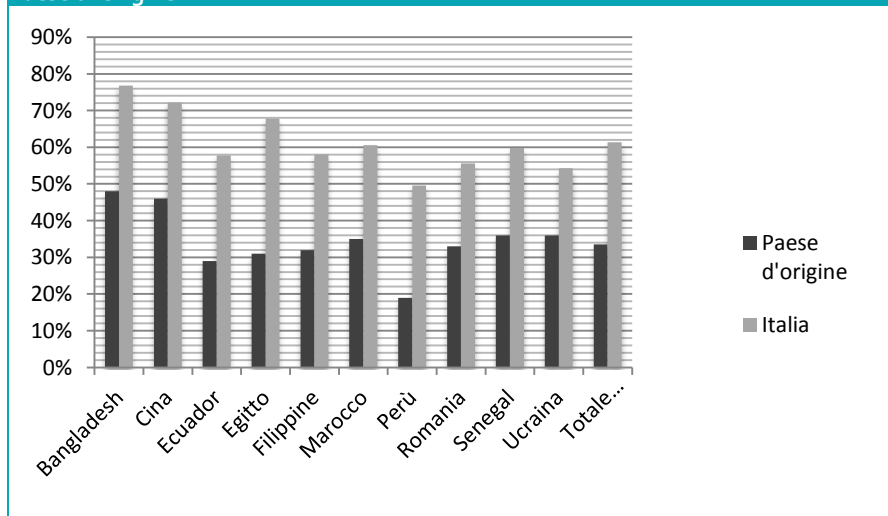
Grafico 7.4 - Dettaglio sull'uso dei diversi sistemi di credito



Sul terreno questi fattori sono interconnessi e difficilmente isolabili ed è bene tenere a mente che la correlazione statistica fra la pratica dell'informalità e le diverse variabili non indica necessariamente un rapporto di causa-effetto ma fornisce piuttosto un'indicazione su quali siano i fattori che richiedono un'analisi qualitativa più approfondita.

Il *Grafico 7.4* dettaglia l'uso dei diversi sistemi di credito. In questo caso, la somma delle percentuali delle transazioni informali effettuate è superiore al 62% indicato nel *Grafico 7.1* perché la domanda in questione prevede risposta multipla. Chi infatti usa sistemi informali, per il 39% ha dichiarato di fare uso di almeno due tipologie diverse di transazione informale, a conferma del fatto che quello della finanza informale è un panorama variegato in cui diverse transazioni finanziarie corrispondono a diverse forme di investimento sociale.

Grafico 7.5 - Percentuale di rispondenti che ricorrono al credito informale in Italia e nel Paese di Origine



Il prestito da amici e parenti è la transazione più comune: il 76% degli intervistati si rivolge a parenti e amici connazionali e il 32% ad amici e parenti italiani. Il 14 % dichiara di rivolgersi a sistemi di credito informali interni alla comunità e solo il 2% a sistemi di credito informale esterni alla comunità. Sommando le preferenze per i prestiti da amici e parenti e per i sistemi informali di credito interni alla comunità, le transazioni effettuate all'interno della comunità nazionale sono nettamente prevalenti rispetto a quelle effettuate



all'esterno, suggerendo che la componente della solidarietà interna al gruppo nazionale è un fattore estremamente rilevante.

Il *Grafico 7.5* permette di stimare il peso di un altro fattore socio-culturale nella diffusione del credito informale, la familiarità ovvero la tendenza a reiterare di modelli di comportamento economico acquisiti nel paese di origine. Confrontando la percentuale di utilizzo dei sistemi informali in Italia con l'utilizzo nei paesi di origine per ciascuna comunità nazionale, il ricorso a transazioni di credito informali in Italia risulta più diffuso del ricorso a sistemi informali nel paese di origine, con uno scostamento di percentuale fra i due paesi quasi costante per le dieci nazionalità. Se gli studi e la successiva analisi qualitativa mostrano che alcune delle pratiche informali dei migranti fanno parte di un habitus socio-economico acquisito nel paese di origine e importato in Italia, esempio siano le famose tontine senegalesi, allo stesso tempo la constatazione che il ricorso a questi sistemi aumenti in Italia suggerisce che i fattori endogeni, ovvero i fattori legati alla presenza dei migranti sul territorio italiano - la struttura del mercato, difficoltà, limiti e opportunità - sono determinanti nella decisione di ricorrere a queste pratiche.

**Tavola 7.2 - Le fasi dell'immigrazione**

Fasi	Fattori legati al processo di integrazione	Esigenze finanziarie
<b>Insediamiento – fino a 1,5 anni circa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ricerca del lavoro</li> <li>▪ documentazione</li> <li>▪ difficoltà linguistiche</li> <li>▪ il legame con la sola comunità nazionale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ accesso ai sistemi di pagamento</li> <li>▪ risparmi</li> <li>▪ rimesse (pagamento dei debiti)</li> </ul>
<b>Stabilizzazione – da 1,5 a 7,5 anni</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ stabilità lavorativa</li> <li>▪ inizio del processo di integrazione</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ risparmi</li> <li>▪ accesso al credito</li> <li>▪ rimesse (per il supporto della famiglia)</li> </ul>
<b>Integrazione – oltre i 7,5 anni</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ decisione di restare in Italia</li> <li>▪ ricongiungimento familiare</li> <li>▪ matrimonio-figli in Italia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ esigenze finanziarie complesse: credito, mutuo, assicurazioni, pensioni, investimenti</li> <li>▪ futuro dei figli</li> <li>▪ rimesse (supporto della famiglia e investimenti)</li> </ul>

Approfondiamo di conseguenza le condizioni di diffusione del credito informale in Italia e valutiamo il peso dei fattori endogeni misurando per prima la correlazione tra il ricorso al credito informale in Italia e le variabili legate alla posizione socio-economica dei migranti sul territorio italiano e, per seconda la correlazione fra il ricorso al credito informale e le variabili legate a elementi strutturali del mercato.

Il rapporto fra posizione socio-economica e informalità è valutato attraverso le seguenti variabili con l'obiettivo di mettere a fuoco, in particolare, quanto pesi un'eventuale marginalità e vulnerabilità sociale dei migranti: l'anzianità migratoria, il livello di bancarizzazione e il reddito pro-capite.

a) *Anzianità migratoria*: la letteratura suddivide il processo migratorio in tre fasi temporali di progressiva integrazione, associate a diversi fattori di stabilizzazione e differenti esigenze finanziarie<sup>83</sup>.

Nel *Grafico 7.6*, l'accesso al credito informale è misurato in relazione alle tre fasi del processo migratorio.

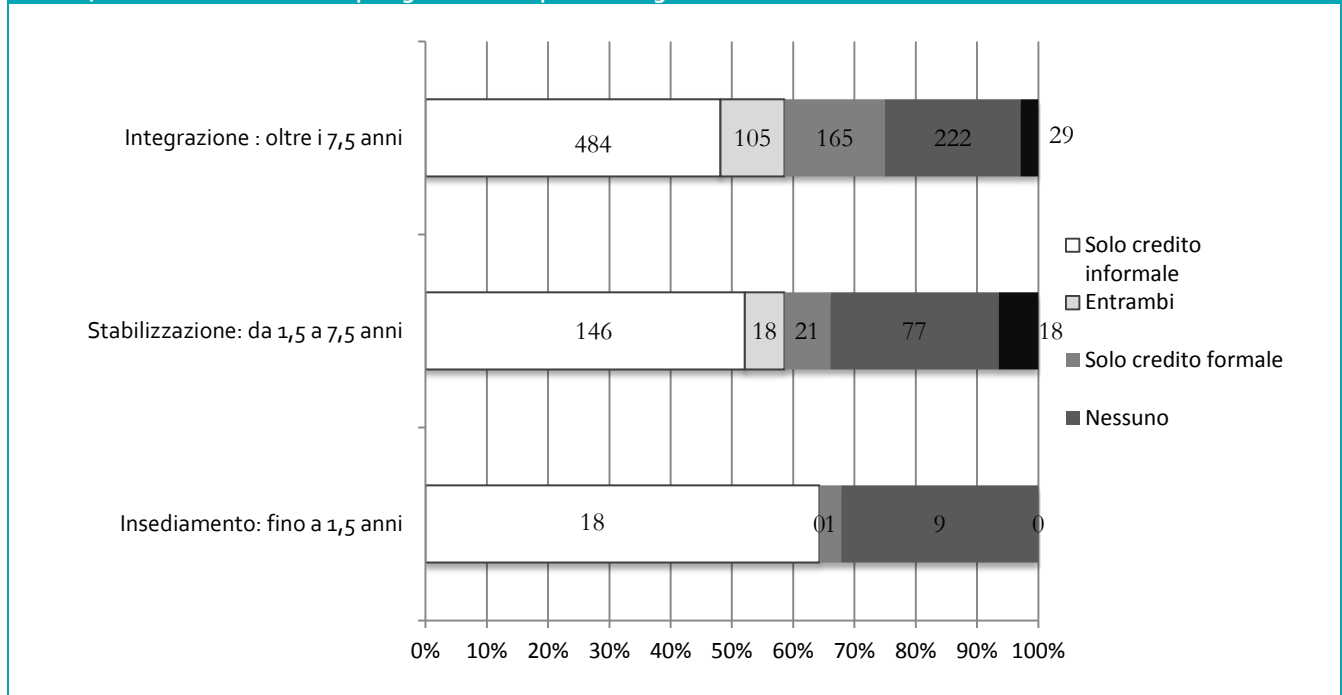
Sommando l'uso di sistemi informali e l'uso di entrambi i sistemi contemporaneamente, le percentuali non variano significativamente al variare delle fasi del processo migratorio, attestandosi tra un minimo del 59% nel caso dei migranti stabili e integrati, a un massimo del 64% per i migranti in fase di insediamento. La variazione principale risiede invece nel maggior uso di sistemi formali da parte di migranti che risiedono in Italia da più tempo. Presumibilmente, rispetto agli immigrati in fase di insediamento, i migranti più stabili sono facilitati nell'accesso ad alcune transazioni finanziarie formali più complesse perché in possesso degli strumenti necessario quali documenti, stabilità lavorativa etc.. Tuttavia all'aumentare degli anni di permanenza in Italia e dell'uso dei sistemi formali non corrisponde una diminuzione significativa dell'uso dei sistemi informali. Chi ha

<sup>83</sup> Frigeri D., 2009, "Caratterizzazioni e Prospettive del Rapporto fra Banca e Immigrati in Italia: Un Indice di Bancarizzazione," in Provasoli C., A. Tanno and G. Zappi (Ed.s), 2009, *Banche e Inclusione Finanziaria: Accesso al Credito, Microfinanza e Strategie Operative*, Bancaria Editrice: Roma, pp. 101-169. Si vedano anche De Matteis Laura 2015. "Financial Inclusion. Policies and instruments for Migrants in Italy", *Special Issue, UMM Master Awards*, e Frigeri D. (Ed.), 2014, *Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia. Terzo Rapporto*, CeSPI: Roma.



accesso ai sistemi formali non necessariamente rinuncia alle transazioni informali e, piuttosto, ricorre ad entrambe simultaneamente. Questo dato conferma indirettamente che esigenze economiche e dinamiche sociali differenti sottendono alle diverse tipologie di credito richiesto. I tre grafici che seguono approfondiscono questo aspetto, mettendo a confronto le finalità per cui i rispondenti dichiarano di ricorrere a crediti formali e

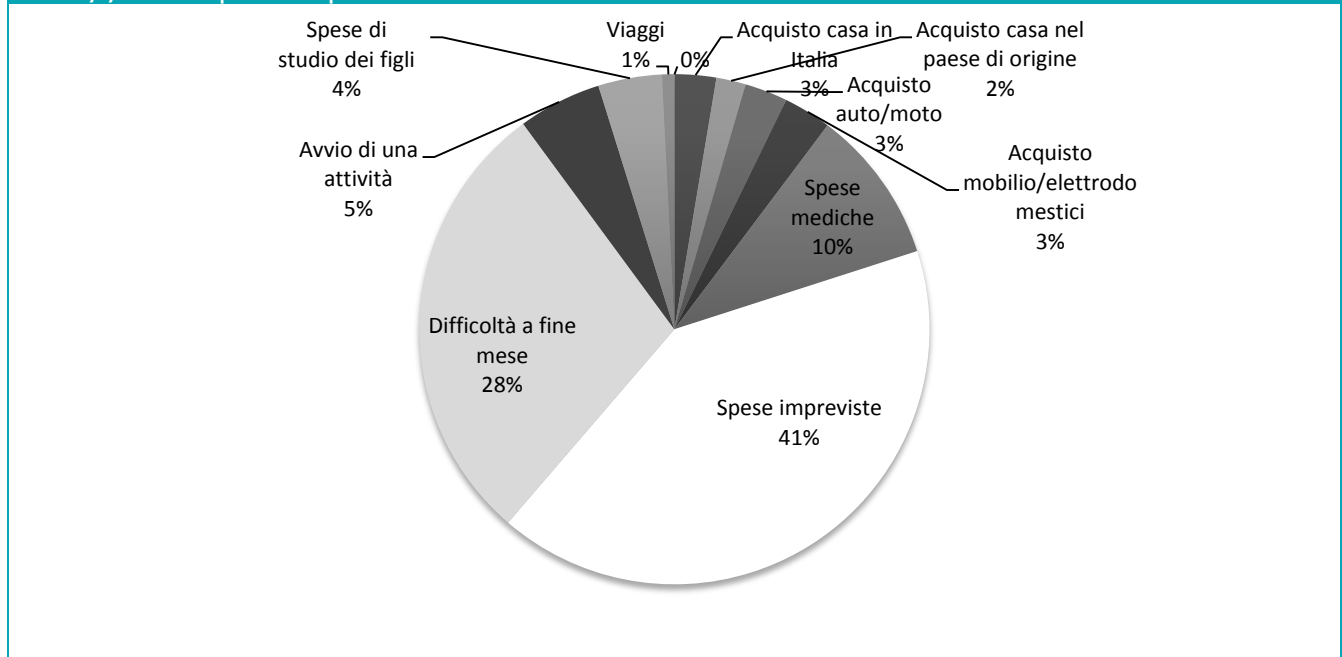
**Grafico 7.6 - Ricorso alle diverse tipologie di credito per fase migratoria**



crediti informali e offrendo uno spaccato sulle motivazioni che inducono a scegliere il credito informale.

Il primo grafico (*Grafico 7.7*) misura il peso delle diverse finalità per cui i rispondenti ricorrono al credito informale. Sommando le difficoltà a fine mese con le spese impreviste, si ottiene che il 69% dei crediti informali viene richiesto senza una progettualità di spesa, ma in base alle necessità contestuali.

**Grafico 7.7 - Finalità per cui i rispondenti ricorrono al credito informale**



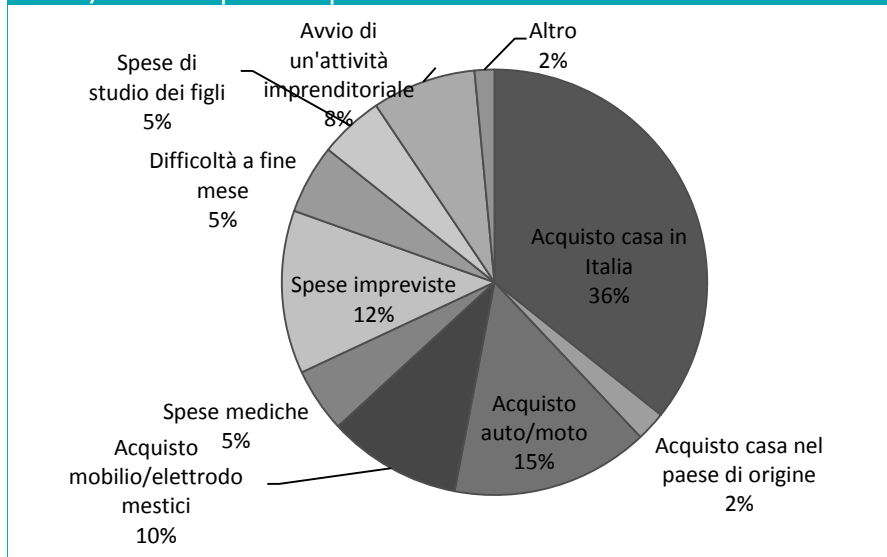
Il *Grafico 7.8* misura il peso delle diverse finalità per cui i rispondenti ricorrono a transazioni formali. Le richieste di credito formale rispondono a spese progettate e corrispondono per la maggior parte a crediti a lun-

go termine, quali il mutuo per l'acquisto di un'abitazione, l'acquisto di veicoli. Questo dato conferma indirettamente che i due sistemi di credito formale e informale rispondono a esigenze complementari.

Il *Grafico 7.9*, qui di seguito, offre uno spaccato sulle motivazioni per cui si ricorre al credito informale.

Il rapporto di fiducia con il creditore e la sicurezza che questo rapporto comporta nella gestione del debito pesano rispettivamente per il 19% e il 18%, per un totale del 37% delle risposte, confermando che la solidarietà interna è uno dei tre fattori più importanti che orientano la scelta. Seconde per importanza sono le motivazioni legate a fattori burocratici e normativi: la semplicità e la rapidità della procedura informale infatti pesano per il 31% delle risposte, superando la convenienza economica che invece pesa per il 25%. I dati forniscono un'indicazione sulla necessità di un approccio di policy attento soprattutto alla dimensione relazionale e sociale, e orientato alla costruzione di un rapporto di fiducia fra i migranti e il sistema finanziario formale.

**Grafico 7.8 - Finalità per cui i rispondenti ricorrono al credito formale**

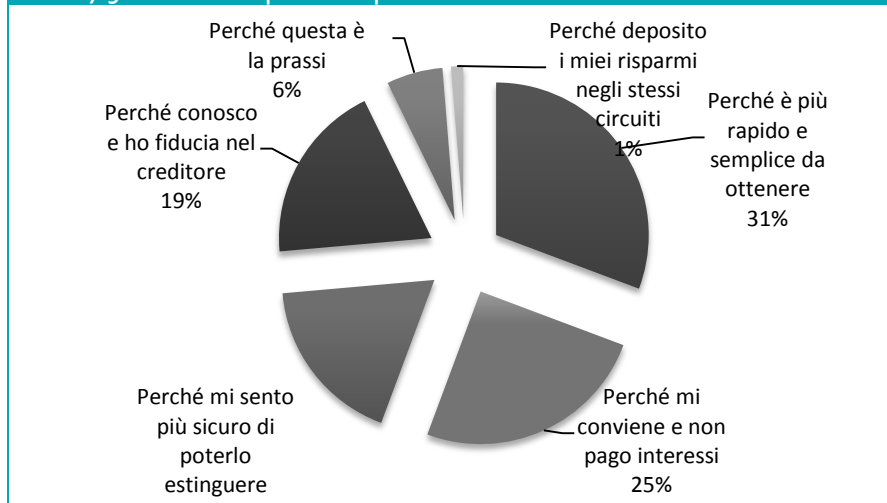


b) *Bancarizzazione*: definita dall'accesso al conto corrente e dal possesso di strumenti base di pagamento, la bancarizzazione di base implica che il migrante abbia i requisiti di base per essere integrato nel sistema finanziario formale, ovvero i documenti richiesti, le competenze linguistiche minime necessarie e una conoscenza minima del panorama bancario ufficiale.

Il 70% dei migranti intervistati che accedono a sistemi informali ha un conto corrente e il 65% una carta di debito ricaricabile o un libretto postale.

Questo dato conferma indirettamente il risultato fornito dalla variabile dell'anzianità migratoria: l'accesso al credito informale non è positivamente correlato all'impossibilità di accedere al sistema finanziario formale, dovuta ad esempio alla mancanza dei documenti necessari o delle competenze linguistiche di base. Tuttavia il possesso degli strumenti di base non è sufficiente a motivare i migranti a sostituire i sistemi formali a quelli informali di credito, indicando ancora una volta che la complessità della dimensione socio-relazionale che sottende ai rapporti di debito-credito sono è fattore determinante.

**Grafico 7.9 - Motivazioni per cui i rispondenti ricorrono al credito informale**

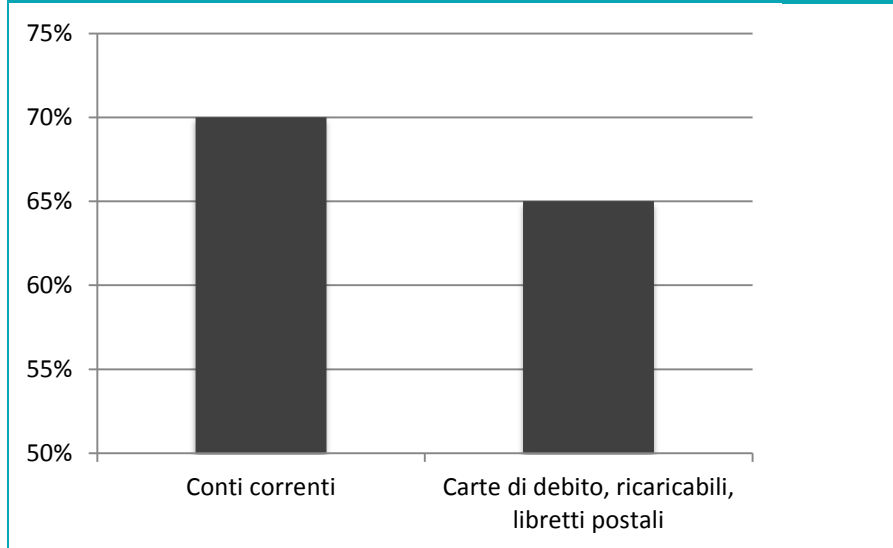


c) *Reddito*: il reddito annuo è il terzo dei fattori presi in considerazione per valutare il livello di vulnerabilità dei migranti che ricorrono al credito informale. Il grafico mette a confronto il reddito medio annuo in euro di coloro che ricorrono a sistemi informali di credito e di coloro che non vi ricorrono, dividendo i rispondenti in tre categorie lavorative: i dipendenti irregolari, i dipendenti regolari e i lavoratori autonomi.

Il ricorso al credito informale non varia in maniera sostanziale al variare della stabilità finanziaria dei rispondenti e non si rileva una correlazione positiva tra la scarsità di risorse economiche e l'accesso al credito informale.

Infine valutiamo i fattori strutturali del mercato e relativi alle relazioni lavorative sulla base delle seguenti variabili: territorio e posizione lavorativa.

**Grafico 7.10 - Percentuale di intestatari di c/c e carte di debito, ricaricabili e libretti postali tra chi ricorre al credito informale**

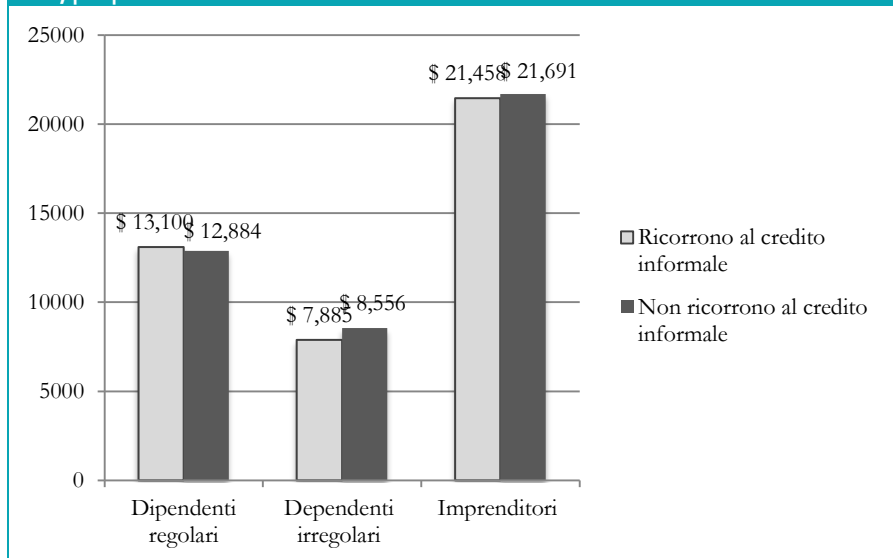


d) *Territorio*: Il grafico seguente (*Grafico 7.12*) mostra come il credito informale sia più diffuso nel napoletano che nei territori di Roma e Milano.

Napoli in generale presenta un tasso di informalità maggiore rispetto agli altri due territori presi in considerazione per quanto riguarda tutti i segmenti finanziari, oltre ad avere una più elevata percentuale di lavoratori irregolari.

Questo suggerisce l'esistenza di una correlazione positiva tra l'accesso al credito informale e l'informalità complessiva del territorio preso in considerazione.

**Grafico 7.11 - Reddito medio dei rispondenti che ricorrono al credito informale e formale, per posizione lavorativa**



Al contempo è interessante notare che nel territorio di Milano, laddove il ricorso al solo credito informale è meno diffuso che a Roma e Napoli, è più alta invece la percentuale di chi ricorre contemporaneamente a entrambi i tipi di credito, informale e formale (*Grafico 7.12*). La possibilità di accesso al credito formale non è dunque condizione sufficiente per rinunciare alle transazioni informali e, anzi, laddove aumenta l'accesso alla formalità aumenta anche l'accesso simultaneo all'informalità. Questo dato ci induce a riflettere sulla diversità delle esigenze che sottendono le transazioni formali e informali e -

confrontandolo con i *Grafici 7.8* e *7.9* sulle finalità e le motivazioni che sottendono le richieste di differenti tipologie di credito-, si può ragionevolmente supporre che il credito formale venga richiesto principalmente per investimenti ingenti e a lungo termine, quali l'acquisto della casa o dell'autovettura, mentre la richiesta di credito informale affianchi il ricorso al credito formale per rispondere ad esigenze di credito a breve termine o in caso di spese imprevista.

e) *Posizione lavorativa*. Valutiamo infine il ricorso al credito informale in relazione alla posizione lavorativa dei migranti. I dati che seguono confermano in parte i dati mostrati nel grafico precedente, ampliando l'osservazione a tutto il campione nazionale. All'aumentare del livello di formalità complessiva del contesto di vita, diminuisce il ricorso al credito informale: i lavoratori regolari, ovvero dipendenti regolari, ricorrono al credito informale meno di quanto non lo facciano i lavoratori irregolari e i disoccupati su tutti e tre le città prese in considerazione dal sondaggio.

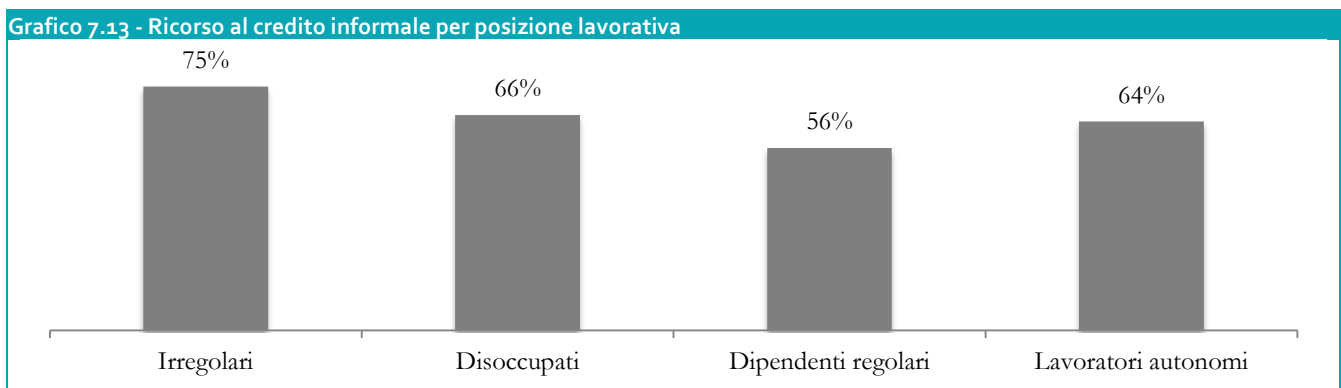
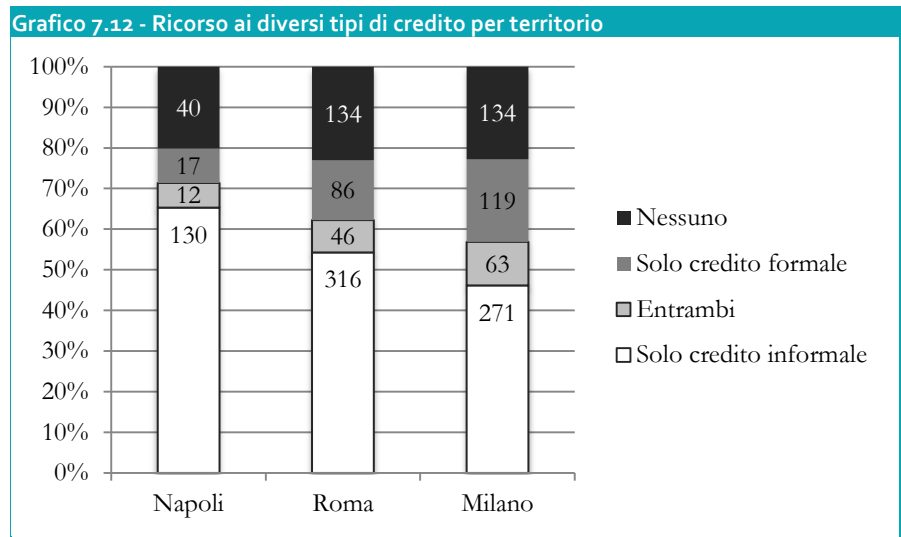
Allo stesso tempo è interessante notare che i lavoratori autonomi, registrati al registro delle imprese o con partita iva, ricorrono al credito informale per il 64% del totale. Se poi si considerano i dati relativi alle risposte

multiple fornite dagli stessi rispondenti si ottiene che la categoria dei lavoratori autonomi salta in testa e diventa la categoria di lavoratori con il più alto tasso di accesso al credito informale, pari all'81% del totale, superando anche il 77% dei lavoratori irregolari. I lavoratori autonomi in generale tendono a diversificare le loro transazioni nel sistema informale più di quanto no lo facciano le altre categorie di lavoratori.

Riassumendo i dati di questo paragrafo si osserva che marginalità e vulnerabilità economico-sociali non hanno un peso significativo nel definire il ricorso al credito informale, e ugualmente poco rilevante è la presunta familiarità dei migranti con un habitus economico informale importato dal paese di origine. Più significative appaiono invece le variabili legate ai fattori endogeni, ovvero dipendenti dalla presenza dei migranti sul territorio italiano e legati, da una parte, alla struttura e alle opportunità del territorio stesso e, dall'altra, alle dinamiche di solidarietà interne alla comunità che si creano in contesto di migrazione.

A fronte di questi dati, l'indagine qualitativa svolta nell'ambito della ricerca ha approfondito alcuni aspetti in particolare, tra cui :

- Le dinamiche del credito informale in situazioni di affermazione lavorativa o imprenditoriale dove l'informalità, piuttosto che una strategia di sopravvivenza, si manifesta come un'opportunità dettata dalle dinamiche del mercato formale e dalle dinamiche interne alle comunità nazionali. L'analisi è stata condotta sugli imprenditori migranti della comunità bangladesi di Roma.
- Le dinamiche sociali e strutturali che sottendono alle transazioni finanziarie assicurative informali. La ricerca qualitativa è stata condotta con la comunità ucraina, la comunità bangladesi e la comunità senegalese.
- La presenza di sistemi di credito basati su solidarietà di classe e posizione lavorativa e, quindi, trasversali rispetto alle comunità nazionali e alle dinamiche delle *enclave* etniche.



### 7.3.3 Caso Studio: Credito informale: focus su imprenditori e lavoratori autonomi nella comunità Bangladesi a Roma

La comunità bangladesi ha una storica tendenza all'associazionismo che affonda le sue radici negli anni '90 quando l'Italia, con Roma in particolare, diventa una meta di immigrazione dei bangladesi e si istituiscono catene migratorie consolidate. Sin dai suoi inizi l'attività associativa, caratterizzata da un orientamento mononazionale e corporativistico, rafforza la consapevolezza politica e la coesione interna della comunità militando a favore delle cause politiche, sociali e occupazionali dei migranti bangladesi. Nel 1991 Roma ospitava il 92%

dei Bangladesi presenti in Italia e vede nascere le prime associazioni fra cui si ricorda la BAI, *Bangladesh Association Italy* che, fra alterne vicende e cambiamenti di nome e di colore, è tuttora attiva<sup>84</sup>. Al primo gennaio del 2017, i bangladesi residenti sul territorio del comune di Roma erano 28.951, con una concentrazione pari al 26% nel I municipio e al 20% nel V. Di questi 28.951, il 76% è composto da uomini e il 24% da donne, rispettivamente il 12,9% e il 3,5% del totale della popolazione maschile e femminile di immigrati residente nel comune. Nel luglio del 2017 si sono tenute le elezioni quadriennali dei rappresentanti della BAI a Centocelle, a cui hanno partecipato circa 3000 votanti, secondo fonti interne alla comunità. Oltre al presidente e al suo vice, sono state elette figure complementari che ricoprono ruoli assimilabili al ruolo degli assessori comunali, tra gli altri ci sono: un rappresentante della seconda generazione, un rappresentante delle attività culturali, un rappresentante religioso, un tesoriere, un rappresentante delle donne. La comunità bangladesese si distingue per questa sua organizzazione interna strutturata anche al di fuori del quartiere di Centocelle e della Maranella, e una ricognizione delle associazioni presenti sul territorio romano<sup>85</sup> indica la presenza di molte altre associazioni di carattere religioso, sociale, educativo che tessono una fitta trama di relazioni interne alla comunità.

**Tavola 7.3 - Percentuale di registrazioni alla Camera di Commercio di Roma per nazionalità, III Trimestre 2017**

Nazionalità	% registrazioni
Bangladesh	35%
Romania	25%
Cina	14%
Egitto	11%
Marocco	7%
Senegal	2%
Perù	2%
Ucraina	2%
Ecuador	1%
Filippine	1%

Questo carattere di coesione della comunità, sia dal punto di vista della concentrazione territoriale della popolazione che della partecipazione all'associazionismo, è un fattore decisivo per comprendere i comportamenti economici e le dinamiche di gestione della finanza informale, assieme alle caratteristiche strutturali dell'offerta lavorativa e del mercato del territorio romano.

Tra le dieci nazionalità prese in esame dal campione del sondaggio dell'Osservatorio, i bangladesi appartengono alla nazionalità con la più alta percentuale di iscrizioni al registro delle imprese della Camera di commercio di Roma nel 2017, denotando una particolare propensione all'imprenditorialità.

I dati del sondaggio dell'Osservatorio confermano questa propensione rilevando che rappresentano il 27% dei bangladesi intervistati sono lavoratori autonomi o imprenditori, secondi solo agli imprenditori cinesi, che rappresentano il 32% del totale dei cinesi intervistati.

Una caratteristica dell'attività imprenditoriale dei bangladesi sul territorio romano è la relativa omogeneità settoriale delle imprese: il commercio e i servizi insieme rappresentano il 70% delle imprese registrate.

Una seconda caratteristica è la concentrazione delle imprese più importanti in termini di ampiezza e investimenti nei pressi della stazione Termini e nel quartiere dell'Esquilino. Elevata anche la concentrazione di imprese condotte da bangladesi nel quartiere di Tor Pignattara-Pigneto-Maranella, zona quest'ultima in cui, inoltre, si è insediata la più numerosa comunità bangladesese in Italia.

Sulla scorta di questi dati, la ricerca qualitativa si è concentrata sull'analisi dei comportamenti economici della comunità con un'attenzione particolare agli imprenditori e ai lavoratori autonomi. Le interviste e i focus group sono stati svolti prioritariamente nei quartieri dell'Esquilino e di Tor Pignattara-Maranella, due zone di maggiore concentrazione delle imprese bangladesi nel comune di Roma.

In generale la comunità presenta alcune caratteristiche strutturali e culturali della dinamica dell'enclave che sono determinanti nell'orientare i comportamenti economici e la diffusione delle pratiche informali.

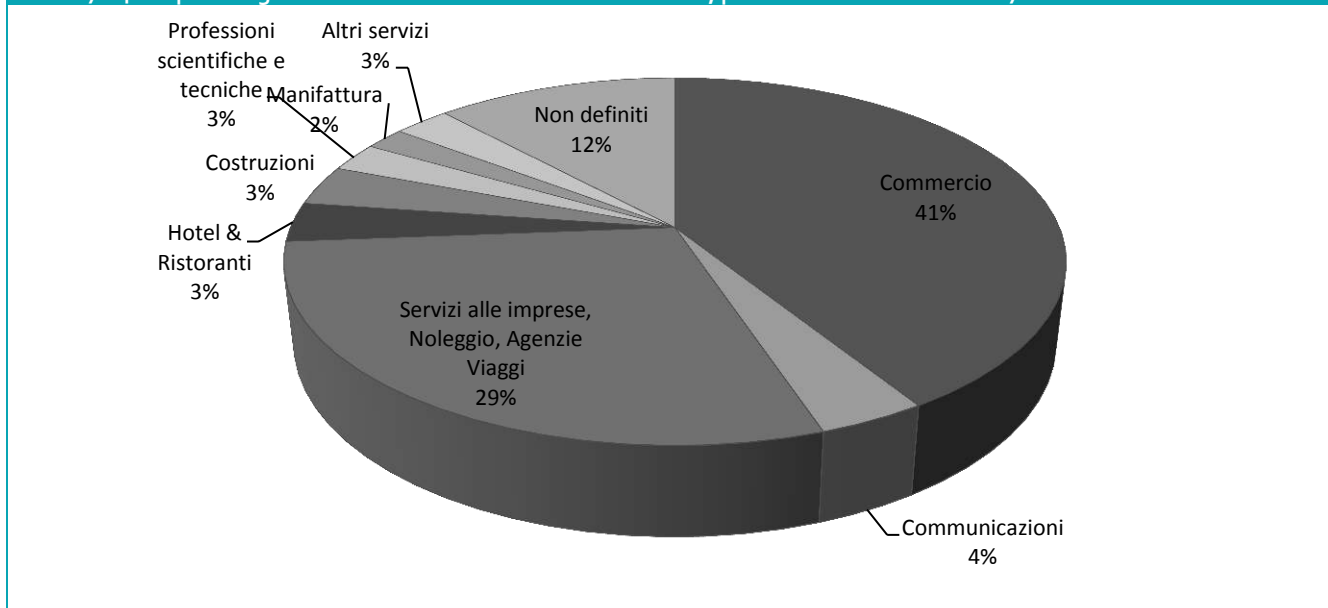
Tra le componenti strutturali dell'enclave che si possono riscontrare all'interno della comunità romana vi è la tendenza a :

- localizzare territorialmente le attività imprenditoriali
- istaurare rapporti lavorativi improntati alla co-etnicità sia fra lavoratori che fra lavoratori proprietari.

<sup>84</sup> A. Priori, *Le reti sociali dei migranti del Bangladesh a Roma: associazionismo, solidarietà ed economie transnazionali*, Tesi di Dottorato, Scuola Dottorale in pedagogia e scienze sociali, Roma Tre, a.a. 2010-2011.

<sup>85</sup> Ibid.

Grafico 7.14 - Imprese registrate alla Camera di Commercio di Roma , per settore. III trimestre 2017



Tra le componenti culturali si è riscontrato che la relazione tra lavoratori e proprietari non si basa unicamente sul vincolo contrattuale ma su norme comunitarie informali di reciprocità ed eventualmente sanzionatorie, come descritto qui di seguito.

La richiesta di finanziamenti e crediti presso il sistema bancario è molto ridotta, quasi assente. La maggioranza degli intervistati, imprenditori e non, richiede prestiti a parenti e amici. Testimoni privilegiati sono stati concordi nel dire che più diffusi sono invece i finanziamenti al consumo e presso società finanziarie. Due sono gli ordini di motivi per cui la richiesta di prestiti presso il sistema bancario è minima. Da una parte ci sono i motivi legati alla mancanza degli strumenti di accesso al credito, a partire dalla semplice informazione sui prodotti esistenti per arrivare alla mancanza di garanzie necessarie per accedere al prestito. Da un'altra parte ci sono motivazioni legate alle dinamiche interne alla comunità. Va notato per inciso che la motivazione religiosa ovvero il divieto islamico di percepire o pagare interessi, non viene annoverata fra le motivazioni rilevanti se non in pochi casi da parte di intervistati direttamente legati ad associazioni religiose più rigorose.

Gli individui intervistati hanno dichiarato che la prima soluzione ricercata per la richiesta di un prestito è la richiesta informale ad amici e parenti. Questo tipo di prestito è considerato sicuramente il più conveniente sia dal punto di vista economico che dal punto di vista dell'immediatezza del risultato. Solo per una minoranza il rivolgersi al sistema bancario si profila come la prima scelta e per pochissimi una soluzione efficace. La maggioranza di chi ha dichiarato di aver fatto una richiesta di prestito alle banche ha ottenuto un rifiuto per mancanza di garanzie.

Tra i lavoratori dipendenti è diffusa una pratica indiretta di credito informale ottenuto sotto forma di anticipo dello stipendio, resa possibile dalle dinamiche di enclave. I lavoratori in questione sono dipendenti di imprese gestite da bangladesi: questa co-etnicità tra proprietario e dipendenti è la prassi nei quartieri e nelle imprese in cui si è svolta la ricerca. L'appartenenza alla stessa comunità nazionale, e spesso territoriale (di quartiere), garantisce e rende vincolanti alcune norme informali che consentono una gestione del rapporto di lavoro dipendente che esula dalle regole del formale contratto di lavoro. I dipendenti gestiscono fra di loro i turni orari assieme all'ammontare degli stipendi per andare incontro a varie esigenze di credito e varie istanze personali, dei colleghi e dei proprietari. Questa gestione, che non sarebbe possibile se ci fossero dipendenti esterni alla comunità, è anche una motivazione valida per cercare lavoro all'interno di attività condotte da connazionali.

Un caso interessante, anche per la sua diffusione, è la pratica del prestito legata all'attività imprenditoriale. Per rispondere a un'esigenza di credito ingente, finalizzato ad aprire un'attività commerciale, la pratica più diffusa è quella dell'associazione fra diverse persone che cumulano i propri risparmi per investirli nella formazione di una società. Queste società coinvolgono da un minimo di 3 a un massimo di 14 persone, assumendo la for-

ma giuridica della società a nome collettivo o della società a responsabilità limitata (SNC o SRL). Le società, e di conseguenza i rapporti di credito e debito, si fondano su dinamiche vincolanti di reciprocità che possono essere assicurate dai rapporti clanici-familiari in Italia o in Bangladesh, oppure dalle gerarchie consolidate all'interno delle catene migratorie. La società creazione di forme societarie per l'avvio di un'attività imprenditoriale è una soluzione diffusa e legalmente valida per rispondere alla mancanza di capitali e per aggirare le difficoltà riscontrate nell'accesso al credito attraverso il sistema bancario nonché le incombenze degli interessi

Questo sistema di credito informale è al contempo una forma di investimento dei risparmi: i soci sono spesso azionisti di più società e diversificando il prestito concesso diversificano di conseguenza i propri investimenti. Inoltre la moltiplicazione degli investimenti economici nell'ambito di più società corrisponde anche a un investimento in capitale sociale poiché il creditore amplia le sue relazioni di reciprocità all'interno della comunità. La ricerca ha rilevato che le transazioni di credito-investimento nell'ambito di queste società sono un fenomeno diffuso soprattutto nella zona della stazione Termini, la zona più costosa per acquisto della licenza e delle mura dei locali. La forma delle società e del credito-prestito-investimento sembrerebbe aver attivato un meccanismo di sostituzione delle attività gestite da italiani con attività gestite da bangladesi. Queste ultime, attraverso la forma della società riescono ad affrontare gli oneri di spesa più facilmente rispetto agli imprenditori che investono individualmente.

Se fra i lavoratori autonomi questa forma di investimento del risparmio è diffusa, dai focus group emerge che solo una minoranza di bangladesi accumula i propri risparmi su conto corrente in Italia.. I partecipanti ai focus group rilevano una tendenza alla gestione informale del risparmio, che in alternativa all'investimento in attività commerciali o alle rimesse, viene tenuto in casa. Alcuni testimoni parlano di una tendenza alla chiusura dei conti correnti. Questo fenomeno non trova conferma nei dati statistici dell'Osservatorio che indicano una crescita del 5% dei c/c intestati a bangladesi a Roma tra il 2016 e il 2017. Allo stesso tempo, guardando lo storico del dato statistico sul possesso di c/c da parte dei bangladesi, si nota che da una crescita del 17% nel 2011, si passa al 5% del 2017 e questa diminuzione della crescita negli anni può dare ragione della differenza tra percezione e dato statistico. Uno dei motivi che secondo i testimoni del focus group ostacola il deposito dei risparmi sul conto corrente è il timore di controlli sulla provenienza del denaro, nel caso in cui sia guadagnato attraverso attività lavorative irregolari. A conferma di questo, un testimone privilegiato, consulente d'impresa all'interno di una società di servizi che si occupa di imprese immigrate, con focus sui bangladesi, racconta la storia di un venditore ambulante a cui sono stati sequestrati 50.000 euro depositati in banca perché non poteva dimostrarne la provenienza. Una strategia diffusa per aggirare il problema del controllo indesiderato sulla provenienza dei risparmi è di tenere i risparmi in casa e versarli su conto corrente all'esigenza, per coprire un assegno o per pagare una fattura. Il conto corrente si profila piuttosto come uno strumento necessario per eseguire le transazioni ma non strumentale all'accumulo del risparmio.

Tra le altre pratiche di finanza informali si distinguono strategie che implicano ancora una volta la messa in campo di relazioni di reciprocità e solidarietà interne alla comunità nazionale oppure relative a dinamiche consolidate del mercato. Si evidenzia fra le altre, la pratica di porre a garanzia di un pagamento un assegno postdatato. Sebbene la giurisprudenza ritenga che l'assegno postdatato comporti la nullità stessa del patto di garanzia, logiche di solidarietà fra fornitori e acquirenti riabilitano questa forma di garanzia e meritano di essere ulteriormente approfondite anche nella prospettiva di comprendere se esistano delle partnership più accreditate di altre fra specifiche nazionalità. In questa direzione va la testimonianza di altri testimoni che questa forma di garanzia fornita dall'assegno postdatato non è praticata con i fornitori cinesi che invece chiedono il pagamento in contanti della merce acquistata dai bangladesi.

### *7.3.4. Caso Studio: Assicurazioni Informali : focus sulla rimpatrio della salma*

I dati tratti dal sondaggio dell'Osservatorio indicano che, se si escludono le RC auto e moto, il 93% dei rispondenti alla domanda se si possiede un'assicurazione ha risposto di no, il 6% ha risposto di avere un'assicurazione formale e il 4%, un'assicurazione informale. Alla domanda sulle motivazioni per cui non si sia accesa un'assicurazione, sempre fatta esclusione di chi ha risposto di avere un'assicurazione RC auto o moto, il 28% ha risposto che non ha acceso un'assicurazione perché è troppo costosa e il 72% perché non ne percepisce il bisogno.



Stando a questi numeri si potrebbe supporre che quella assicurativa non sia un'esigenza sentita da parte dei migranti, tuttavia l'indagine qualitativa ci porta ad una conclusione differente. Le comunità immigrate intervistate a riguardo manifestano dei bisogni cui le polizze esistenti non sempre rispondono a pieno, ma rientrano in un meccanismo assicurativo di salvaguardia dalle difficoltà. Le esigenze sociali più diffuse sono:

- la necessità di avere accesso a un fondo pensione indipendente dai contributi versati all'INPS, un problema che riguarda sia i lavoratori in nero sia i lavoratori che prevedono un rientro in patria prima del termine stabilito per la maturazione della pensione pubblica
- la necessità di una forma di protezione e assistenza per i familiari in patria del lavoratore migrante
- la necessità di gestire i decessi e il rimpatrio delle salme.

Se le prime due esigenze possono più agevolmente essere coperte da una polizza formale nel caso di un migrante regolare, l'esigenza del rimpatrio della salma rimane un'esigenza spesso scoperta. Quello del rimpatrio è un onere che pesa su tutte le comunità immigrate e per cui solo in pochi casi esiste una forma di supporto da parte del paese di origine, come accade per i lavoratori regolari filippini che hanno a disposizione un supporto economico e un'assistenza organizzata dal governo filippino attraverso la *Overseas Workers Welfare Administration*, un'agenzia del dipartimento per il lavoro e l'occupazione incaricata di proteggere e promuovere il benessere dei filippini che lavorano all'estero. In Italia attualmente non c'è una normativa che regoli a livello nazionale il problema dell'assistenza per il rimpatrio della salma dei lavoratori migranti. Per i lavoratori dipendenti esisteva un fondo INPS per il rimpatrio, istituito nel 1986 e soppresso nel 1999 che aveva lo scopo di coprire le spese del trasporto delle salme di lavoratori dipendenti immigrati regolari morti in Italia. La legge 189/2002 (Bossi-Fini) affronta la questione del viaggio di ritorno di un lavoratore immigrato regolare ma non quello dell'eventuale trasporto della salma. Gli enti locali provvedono diversamente a fornire dei contributi in caso di richiesta. La procedura comunque resta quindi estremamente complessa e costosa.

Le comunità intervistate rispondono a queste difficoltà attraverso delle strategie di mutuo soccorso informali e auto-organizzate. Focus group sull'argomento sono stati condotti presso tre comunità nazionali differenti, senegalesi, bangladesi e ucraini, e hanno mostrato che in tutte e tre queste comunità è diffusa la pratica di raccogliere informalmente fondi per il rimpatrio della salma. Nonostante la presenza di nuove generazioni con la cittadinanza italiana e nonostante l'aumentare dei ricongiungimenti familiari, per le comunità intervistate la tumulazione in patria conserva una grande importanza, rivestendo un ruolo simbolico di rientro nella terra di origine. Nel caso dei senegalesi e dei bangladesi in particolare, la dimensione rituale e religiosa legata all'Islam è una motivazione aggiuntiva nella decisione di riportare le spoglie in patria dove c'è la certezza di una sepoltura secondo tradizione.

Le diverse operazioni che accompagnano il defunto rappresentano un impegno importante per gli immigrati, sia in termini economici che di tempo e di competenze. Dal punto di vista normativo numerose sono le operazioni per ottenere la documentazione necessaria allo spostamento e all'espatrio della salma, operazioni che diventano ancora più complesse nel caso si tratti di un immigrato non residente o addirittura irregolare sul territorio. Dal punto di vista economico, alle spese comuni della cassa mortuaria, del servizio-auto, si devono aggiungere i costi del rimpatrio della salma, sia del trasporto aereo, che del trasporto a terra. Sia per i bangladesi sia per i senegalesi, solo i costi di trasporto internazionale si aggirano intorno ai 3000 euro, cui si devono aggiungere i costi di trasporto a terra, per una spesa complessiva di circa 5000 euro.

Di fronte a queste difficoltà le comunità nazionali intervistate seguono pressoché la stessa procedura per gestire il problema: un'associazione di connazionali presente sul territorio si incarica di gestire le trafale burocratiche e di assistere la famiglia del defunto nel contattare la ditta di trasporto. Spesso l'associazione si occupa anche di centralizzare una raccolta di fondi donati dai connazionali che contribuiscono volontariamente alle spese della famiglia in lutto. Nel caso di tutte e tre le comunità intervistate a riguardo, i testimoni hanno dichiarato che la pratica è estemporanea e la solidarietà si attiva al momento della necessità. Tuttavia il meccanismo è ben consolidato e lascia supporre che la solidarietà economica si basi su di un vincolo di reciprocità che ricorda quello dei gruppi di credito rotativo: chi impegna dei fondi ha la consapevolezza di poter contare sulla loro restituzione al momento del bisogno.

Questa esigenza non trova facilmente risposta nelle assicurazioni sanitarie e rischi private esistenti per diversi motivi. Secondo la percezione dei miei interlocutori la forma solidaristica informale ha seguenti vantaggi rispetto alle assicurazioni formali :

- nelle polizze salute o vita, il rimpatrio della salma è spesso offerto come servizio aggiuntivo a un pacchetto di servizi vari che rende il prezzo dell'assicurazione troppo elevato. La forma solidaristica informale abbatte i costi complessivi;
- la forma solidaristica copre le spese di qualsiasi membro della famiglia e il contributo non è limitato dai vincoli che potrebbero derivare da un'assicurazione formale di tipo nominativo;
- la forma solidaristica di gestione del rimpatrio copre anche le esigenze di assistenza burocratica e pratica della famiglia del defunto, quali le procedure per l'ottenimento dei documenti necessari e il contatto con le agenzie funebri.

### 7.3.5 Caso Studio: Sistemi informali e dinamiche di categoria

Attraverso un focus condotto con la categoria colf e badanti nelle sedi sindacali, un focus con la comunità ucraina e un focus con la comunità filippina, si è voluta verificare l'ipotesi dell'esistenza di sistemi di finanza informale basati su solidarietà di classe o di categoria, ed eventualmente trasversali rispetto ai confini delle comunità nazionali. Il focus group presso la sede sindacale, a cui erano presenti solo donne, ha confermato la presenza di sistemi solidaristici di categoria di tipo non finanziario: le donne presenti hanno affermato di scambiarsi favori lavorativi, numeri di telefono di potenziali clienti e di essere disponibili a sostenersi e sostituirsi l'un l'altra in sede lavorativa in caso di necessità. Nessuna testimonianza ha segnalato invece la presenza di sistemi collettivi di finanza mutua e solidaristica fra le persone appartenenti alla categoria. Le donne presenti hanno confermato che i sistemi di sostegno finanziario informale sono, piuttosto, interni alla comunità nazionale, e che passano per istituzioni informali quali gruppi e associazioni religiose, prestiti fra amici etc.

Il focus con la comunità ucraina ha permesso di rilevare la presenza diffusa fra le donne ucraine a Roma di un sistema di multi-level marketing interno alla comunità che permette di rispondere a necessità impreviste di liquidità. Infine il focus con la comunità filippina, condotto anche questo a Roma, presso la federazione di associazioni filippine, ha confermato che i sistemi di credito informale esistenti non sono legati direttamente alla posizione lavorativa o a eventuali dinamiche di classe. Va notato tuttavia che rivendicazioni di categoria sono sempre più presenti soprattutto fra le colf-badanti.

## 7.4 Esperienze dal territorio, principali normative e possibilità di valorizzazione

Un percorso di valorizzazione delle pratiche informali e un accompagnamento dei sistemi informali verso una strutturazione conforme alle normative vigenti può garantire un'inclusione finanziaria più ampia dei migranti. Il coinvolgimento attivo delle associazioni esistenti può essere uno strumento valido per mediare il rapporto delle comunità nazionali con il sistema finanziario formale e per accompagnare le realtà esistenti nel traghettamento dalla dimensione informale alla dimensione formale. In questa prospettiva, la ricerca ha individuato due esperienze interessanti, una relativa ai sistemi di credito-risparmio e una relativa ai sistemi di mutuo soccorso informali, che possono essere di esempio per un'azione di valorizzazione.

### 7.4.1 ACAF, Associazione delle Comunità Auto-Finanziate e Gestione del Credito

Acaf Italia è un'associazione di promozione sociale che si occupa di micro-finanza autogestita a livello base. La funzione principale dell'associazione è quella di fornire un'educazione finanziaria, che si fonda sui concetti di risparmio e auto-mutuo aiuto, in modo da favorire lo sviluppo delle CAF (comunità auto-finanziate).

Le CAF sono piccole comunità, in cui gruppi di persone mettono insieme piccole somme di denaro e ne diventano socie, formando delle piccole casse di risparmio autogestite. I soci possono accedere al fondo che si è costituito richiedendone una parte. Solitamente l'ammontare dell'importo non può essere superiore a 3 volte la quota versata per un massimo di 600€ (può variare a discrezione delle singole CAF). Si può diventare

soci della CAF anche senza versare alcuna quota, ma in quel caso non si potrà accedere ai prestiti. I soci decidono le condizioni del prestito, tasso d'interesse (che può essere anche zero o negativo) e le modalità di restituzione del prestito. I membri di ogni CAF sono proprietari in egual misura del gruppo. Le decisioni sono democratiche e le regole sono scritte, condivise e conosciute a tutti i soci del gruppo. Ogni CAF ha la durata di un anno, al termine del quale i soci si redistribuiscono le somme accumulate. Possono poi decidere se finire la loro esperienza o di dare vita ad un'altra CAF per un altro anno. ACAF ha come obiettivo ultimo, oltre quello di fornire formazione, di fungere da raccordo tra le varie CAF che si formano sul territorio. In Italia al momento si finanzia tramite i contributi europei e della Compagnia di San Paolo.

A Torino opera la comunità CAF-Sol-i-Da, nata nel quartiere di Mirafiori Sud, composta da famiglie piemontesi che sperimentano forme di economia condivisa; si occupano di bilancio familiare, pianificazione del risparmio, nuovi strumenti finanziarie e asset building.

A Napoli opera la CaF Somefi, una Comunità AutoFinanziata della Regione Campania, composta da un gruppo di burkinabé. Dopo aver seguito un corso di alfabetizzazione finanziaria, il gruppo composto da esponenti di varie associazioni burkinabé in Campania, ha costituito la *Société Mutuelle pour le Financement des Petits Entreprises et de l'Industrie (SOMEFI)*. La CaF Somefi è stata avviata all'interno del progetto "Il Mondo, una Casa" finanziato dal Fondo per l'Integrazione di Cittadini di paesi terzi 2007-2013, progetto di alloggio abitativo a livello nazionale con il governo del loro paese.

Le CAF si ispirano di pratiche finanziarie informali presenti internazionalmente, recuperando e rendendo trasparente il sistema dei ROSCA, gruppi di risparmio e credito rotativi. I punti di forza risiedono nel mettere a frutto la fiducia, le dinamiche di gruppo esistenti nelle comunità coinvolte e nella possibilità di autogestione e di modulazione delle somme investite secondo le esigenze contestuali.

#### 7.4.2 Il caso della SMS pro Senegal.

La Società di Mutuo Soccorso pro Senegal è stata pensata da alcuni esponenti della FASNI, Federazione delle Associazioni Senegalesi del Nord Italia, nella prospettiva di fornire assistenza agli immigrati senegalesi rispondendo ai problemi sociali più diffusi e a cui finora la comunità ha dato risposte attraverso strategie di mutuo soccorso informali e auto-organizzate. Nella maggior parte dei casi, la gestione dei defunti e del loro rimpatrio è in mano alle varie associazioni di villaggio e di famiglia che riuniscono pochi immigrati, da un minimo di 50 a un massimo di 200 circa, oppure dalle confraternite religiose diffuse su tutto il territorio italiano, e in particolar modo dalla Tidjaniyya e dalla Muridiyya. Le associazioni oltre a occuparsi di organizzare il funerale e il trasporto delle salme, raccolgono informalmente contributi volontari da parte dei membri in occasione del decesso. La SMS pro Senegal si propone di formalizzare il pagamento degli associati con una quota pro capite versata una volta all'anno, calcolata sulla base di una stima annua del tasso di decessi interni alla comunità. Offre inoltre dei pacchetti per famiglie numerose e diverse formule per venire incontro alle esigenze dei singoli e delle associazioni. A latere del contributo per il rimpatrio, la quota annuale pagata dai membri comprende una percentuale da devolvere al fondo per l'integrazione che è destinato all'assistenza della famiglia del defunto per un periodo di sei mesi successivi dal decesso e ad attività rivolte principalmente alle donne immigrate in Italia per favorirne l'integrazione sociale e lavorativa.

Il valore aggiunto della SMS pro Senegal rispetto alle forme già esistenti di mutuo soccorso comunitario consiste nel raccordare le esigenze e le soluzioni trovate dalla comunità senegalese immigrata al panorama giuridico italiano e creare un collegamento tra la comunità, le associazioni, e le istituzioni italiane sul territorio.

Il valore aggiunto rispetto alle assicurazioni convenzionali già esistenti sul mercato e che offrono servizi come quello del rimpatrio della salma si misura su due livelli: a) da un punto di vista culturale e sociale la SMS rispetta il divieto di interesse sancito dal Corano venendo incontro alle esigenze di conformità alla *shari'a* dei musulmani, inoltre sfrutta e rafforza i legami di solidarietà interna della comunità; da un punto di vista economico offre servizi a costi estremamente inferiori rispetto alle assicurazioni convenzionali e si basa su una stima effettiva del tasso di decessi all'interno della comunità.

I servizi che la SMS si propone di offrire sono:

- Organizzazione e gestione del rimpatrio delle salme
- Assistenza sociale ai familiari dei deceduti

- Assistenza all'integrazione in Italia rivolta soprattutto alle donne il cui numero è aumentato in Italia a seguito dei ricongiungimenti familiari.
- Assistenza alle associazioni senegalesi nel percorso di formalizzazione
- Organizzazione di formazioni per il personale di assistenza

I fondi previsti sono tre:

1. Fondo sanitario per il rimpatrio della salma e decessi
2. Fondo per l'integrazione
3. Fondo di garanzia per le banche, nella prospettiva di sostenere una richiesta di credito da parte di un membro

Al livello della struttura e del suo funzionamento, la SMS si propone di raccordare e organizzare le diverse associazioni di senegalesi laiche e religiose. Le associazioni dovrebbero funzionare da tramite tra gli individui e la SMS nel versamento della quota di adesione. La SMS si incarica completamente della gestione del funerale, del trasporto e dell'assistenza alla famiglia e le associazioni sono sollevate dal compito.

A oggi tuttavia, la SMS pro Senegal è ancora in fase di riorganizzazione e non è mai effettivamente partita con le proprie attività. A rallentare il processo di costituzione della società ci sono stati problemi di organizzazione e coordinamento tra le varie associazioni e in particolare nel rapporto con le associazioni religiose. In quanto associazione di mutuo soccorso regolata dalla normativa italiana, la SMS dovrebbe funzionare su base democratica e volontaria. Il testimone privilegiato intervistato per raccogliere informazioni sulla SMS sostiene che questa struttura incontra delle resistenze tra le associazioni di tipo religioso che invece sono strutturate su base gerarchica e carismatica. Divergenze e disaccordi sui rappresentanti da inserire nel direttivo hanno rallentato la formazione della società. Altre problematiche sono sorte nel percorso di formalizzazione delle associazioni, necessario alla formazione della società.

A chiusura di questo paragrafo si identificano le fonti normative più recenti, rilevanti per gli eventuali percorsi di valorizzazione e formalizzazione dei sistemi informali di credito o di autogestione mutualistica:

1. TUB, Testo Unico Bancario, articolo 111
2. Decreto MEF, 176-2014, attuativo dell'articolo 111 del TUB
3. TUB, articolo 112

Nel luglio 2010 per adeguarsi alla normativa europea, il Governo ha riformato il Testo Unico Bancario. Il Decreto legislativo n. 141 del 13 agosto 2010, modificando gli articoli 111 e 113, ha introdotto nuove disposizioni relative al microcredito e ai soggetti che ne beneficiano e in sostanza ha riguardato l'intermediazione finanziaria non bancaria<sup>86</sup>. L'articolo 111 è stato attuato dal DM 176/2014 che stabilisce che gli operatori di microcredito, ovvero gli Operatori di Finanza Mutualistica e Solidale, sono tenuti all'iscrizione in un apposito elenco di cui all'art. 113 del TUB. Al fine dell'iscrizione nell'elenco previsto all'art.113 del TUB devono essere rispettate le seguenti condizioni:

- forma di società per azioni, in accomandita per azioni, a responsabilità limitata e cooperativa;
- capitale versato di ammontare non inferiore a quello stabilito ai sensi del comma 5 del decreto (€ 250.000 in base alle nuove disposizioni).

Inoltre si mantiene la distinzione fra attività di raccolta e attività di impiego del capitale. Le società di micro-credito non possono dunque raccogliere risparmio (secondo il TUB la raccolta attraverso depositi sociali è riservata alle banche) e devono poter ottenere i fondi da investire attraverso operazioni di capitale di rischio sul mercato azionario o dalle banche di supporto.

In riferimento a una possibile trasformazione dei sistemi di mutua e auto gestione identificati fra le comunità migranti si rilevano i seguenti limiti: i sistemi di credito informali identificati si fondano sulla reciprocità fra raccolta del risparmio ed erogazione del credito e non rispondono dunque alla separazione stabilita dal TUB fra raccolta e impiego. Del resto la possibilità di raggiungere un capitale sociale pari a 250.000 è superiore alle

<sup>86</sup> Si veda il Box 2 contenuto nel Capitolo 3.

possibilità della maggior parte di queste comunità autogestite. Una possibile apertura normativa potrebbe venire dall'interpretazione dell'articolo 112 del TUB che norma le società di gestione del risparmio e credito mutualistico preesistenti al TUB. Il comma 7 recita: *'I soggetti diversi dalle banche, già operanti alla data di entrata in vigore della presente disposizione i quali, senza fine di lucro, raccolgono tradizionalmente in ambito locale somme di modesto ammontare ed erogano piccoli prestiti possono continuare a svolgere la propria attività, in considerazione del carattere marginale della stessa, nel rispetto delle modalità operative e dei limiti quantitativi determinati dal CICR'*.

## 7.5 Sintesi e indicazione delle linee di indagine da perseguire

In linea con l'approccio strutturalista e le ipotesi avanzate dagli studi sull'informalità nei contesti di migrazione, i dati ottenuti dalla rilevazione statistica condotta nell'ambito dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, da maggio a luglio 2018, evidenziano l'importanza dei fattori endogeni nella diffusione dell'informalità. Per fattori endogeni si intendono quei fattori dipendenti dalla presenza dei migranti sul territorio italiano e legati, da una parte, alla struttura e alle opportunità del territorio stesso e, dall'altra, alle dinamiche di solidarietà interne alla comunità che si creano in contesto di migrazione.

Il dettaglio delle transazioni informali per segmento finanziario mostra che il ricorso all'informalità da parte degli immigrati in Italia concerne soprattutto le transazioni di credito informale (*Grafico 1*). Il *Grafico 5* mostra che, per ognuna delle 10 nazionalità considerate, le soluzioni informali sono più ricercate in Italia che nel paese di origine, indicando che nella scelta del tipo di soluzioni da adottare il rapporto con il territorio italiano è più rilevante rispetto a una presunta familiarità dei migranti con le soluzioni informali ovvero ad abitudini economiche acquisite nel paese di origine. Il *Grafico 12* fornisce un dettaglio geografico sul territorio italiano, rilevando che il ricorso al credito informale aumenta all'aumentare dell'informalità complessiva del territorio e che il napoletano ha la maggiore diffusione di ricorso al credito informale. Il *Grafico 7.11*, mostra che il ricorso al credito informale varia al variare della posizione lavorativa dei migranti e conferma che la struttura delle relazioni economiche e la struttura delle opportunità presenti sul mercato italiano è un fattore primario nella diffusione dell'informalità.

I fattori indicanti eventuali condizioni di marginalità e vulnerabilità dei migranti non hanno invece un peso significativo nel definire il ricorso al credito informale. Il *Grafico 7.11* mostra che non c'è una correlazione positiva significativa tra il reddito medio e l'accesso al credito informale, mentre i grafici 6 e 10 mostrano che l'accesso al credito informale non diminuisce significativamente con l'aumentare dell'integrazione né della bancarizzazione.

L'indagine qualitativa svolta nell'ambito di questa ricerca ha approfondito, da una parte, il legame tra l'informalità e la struttura del territorio e del mercato in cui questa si diffonde e, dall'altra, la dimensione della solidarietà interna alle comunità nazionali. Il caso studio sul credito informale presso la comunità bangladesi ha analizzato le dinamiche del credito informale in situazioni di affermazione lavorativa o imprenditoriale dove l'informalità, piuttosto che una strategia di sopravvivenza, si manifesta come un'opportunità e una strategia legata al territorio. In riferimento a questo studio si evidenziano i seguenti elementi: 1. l'accesso al credito informale è fortemente legato alla posizione lavorativa e si attesta all'84% fra gli imprenditori, rispetto a un 76% fra i non imprenditori; 2. le pratiche di credito informale, in particolare nella forma di crediti reciproci fra conoscenti che si associano per formare delle società a nome collettivo o delle società a responsabilità limitata, sono alla base del funzionamento delle imprese commerciali bangladesi sul territorio romano e diffuse soprattutto nella zona circostante la stazione Termini. Data la sua posizione strategica nei pressi della stazione ferroviaria centrale, la zona di Termini presenta degli elevati costi di acquisto della gestione dell'attività e delle mura dei locali e il sistema di prestiti informale che prende la forma giuridica della SNC permette agli imprenditori in questione di sostenere spese altrimenti difficili da sostenere. La pratica del prestito informale fra conoscenti e la formazione di società ha consentito ai bangladesi di acquistare gestioni e mura nel territorio di Termini, sostituendo in molti casi i proprietari precedenti in maniera diffusa. La pratica prevede che gli interessati diversifichino i loro prestiti attraverso l'investimento di piccole quote dei propri risparmi in società differenti creando così una rete capillare di prestito-investimento che si basa su un interesse reciproco ad accrescere le diverse società in cui si è investito sul territorio.

Riassumendo i risultati principali della ricerca sul credito informale, si evidenzia:

1. Il meccanismo del credito è spesso legato a quello dell'investimento economico e sociale all'interno della comunità, come suggerisce nel caso degli imprenditori bangladesi a Roma. In questo caso l'accesso al sistema di credito semi-formale delle società a nome collettivo garantisce allo stesso tempo un accesso al sistema imprenditoriale gestito dalla comunità e costituisce una sorta di 'social credit history' valida per l'ascesa sociale.
2. Il meccanismo del credito informale è legato in particolare alla struttura di opportunità fornita dal territorio ed è più diffuso come strategia di opportunità che come strumento di sopravvivenza.

Per quanto riguarda le altre transazioni finanziarie, oltre a quella di credito si evidenzia che sono fortemente orientate dalla dimensione sociale e relazionale. Esempio ne siano i rapporti fra datori di lavoro e dipendenti legati da co-etnicità: fra dipendente e datore di lavoro esistono delle transazioni finanziarie (anticipo dello stipendio e forme di scambio capitale-lavoro) che si basano su norme informali extracontrattuali garantite da rapporti di fiducia e vincoli sociali dovuti all'appartenenza alla stessa comunità. Il caso studio sulle assicurazioni informali conferma che la dimensione relazionale interna alla comunità è primaria e aggiunge degli elementi interessanti da valutare per un ri-orientamento dei prodotti finanziari formali: in particolare il sistema messo in atto dai gruppi di mutuo aiuto per il rimpatrio della salma affiancano, al sostegno finanziario, un sostegno burocratico nell'ottenimento dei documenti necessari, e un sostegno sociale alla famiglia del defunto, fornendo un servizio personalizzato e contestuale.

Complessivamente, la ricerca mette in luce che, nonostante il livello di bancarizzazione di base non trascurabile della popolazione migrante residente sul territorio italiano, l'inclusione finanziaria è ancora al suo stadio iniziale e presenta alcune fragilità importanti, in particolare nel caso di transazioni di credito e di finanza mutualistica dove sono più praticate le transazioni informali rispetto a quelle formali. La ricerca quali-quantitativa indica che le motivazioni dietro questo stato di fatto sono legate solo parzialmente agli ostacoli presentati dal sistema - costi, complessità burocratiche etc. - e che, quindi, sono legate solo parzialmente alle incapacità multiple dei migranti di far loro fronte - ovvero alla debolezza economica, alle difficoltà linguistiche, alla mancanza di conoscenza e informazioni sul sistema etc. Infatti, al di là di questi fattori-ostacolo, il ricorso all'informalità in molti casi è una preferenza, una scelta esercitata, a volte, anche da chi ha la possibilità di accedere al sistema formale, per tre ordini principali di ragioni:

- la solidarietà interna alla comunità nazionale presente sul territorio di immigrazione. Questo è uno dei fattori maggiormente rilevanti e che dovrebbe essere approfondito attraverso un'analisi dettagliata che ne identifichi i meccanismi principali, a partire dai meccanismi di fiducia che implicano una relazione egualitaria fra i soggetti coinvolti, ai meccanismi di obbligo e reciprocità basati su relazioni di subordinazione e rapporti di potere interni alla comunità presa in considerazione
- la flessibilità dei sistemi informali di gestione delle finanze che permettono di rispondere in maniera dinamica alla struttura del mercato-territorio e alle esigenze contestuali delle persone coinvolte
- le esigenze extra-economiche a cui le transazioni informali rispondono, fornendo una risposta sociale oltre che finanziaria alle problematiche che sottendono la vita in contesto di emigrazione.

Si tratta di prime evidenze e conclusioni dell'analisi relativa al ricorso alla finanza informale da parte dei migranti che mettono in evidenza le principali dinamiche in essere e indicano gli snodi su cui è possibile intervenire per facilitare un graduale passaggio verso meccanismi formali, anche attraverso la valorizzazione di quei legami comunitari e fiduciari che sono alla base dell'informalità.



# 8. Financial Inclusion of Migrants in Germany

by Antonia Grohmann

## 8.1 Introduction

Since the Second World War a large number of people have migrated to and settled in Germany. Large waves of migrant from countries such as Turkey, Spain, Italy, Portugal and former Yugoslavia first came to Germany in the 1960s and 1970s as part of “guest-worker” programs. These programs were designed to attract foreign workers in order to deal with rapid economic growth and a shortage of workers and were not designed to be permanent, nevertheless many former guest workers settled in Germany as a consequence. After a stop of the “guest worker” programs there was a slowdown in migrations. In the late 80s and 90s a new wave of migration concerned a large number of refugees who arrived in Germany from the Kurdish part of Turkey and from former Yugoslavia. The same happened after the collapse of the Soviet Union, when a large number of people from these countries arrived in Germany. In more recent years the civil war in Syria has caused a large influx of Syrian refugees to Germany. Furthermore, a large number of migrants from other countries in the Middle East and Africa have been given refugee status.

Being excluded from the financial system in a country that one migrated to can cause a large number of problems in daily life and hinders integration into society in general. At the most basic level, not having a bank account might mean that a migrant is unable to find a job. It can also exclude from other activities: If you do not have a bank account, in a country such as Germany, you are not able to rent a flat, get a mobile phone contract nor join a gym. On the other hand, financial inclusion does not just mean having a bank account. It also means that migrants cannot have access to any other form of formal credit to invest into entrepreneurial activities. Furthermore, being financially excluded means that migrants are not able to save money at formal financial institutions. Financial exclusion therefore does not only mean that people are unable to participate in everyday activities, but it also means that they are unable to deal with potential economic shocks.

This report looks at financial inclusion of migrants in Germany. It is important to distinguish between migrants that have lived in Germany for a large number of years and who might have German passports, and recent migrants that have come to Germany during the recent inflow of people mostly from Syria, but also from other countries in the Middle-East and Africa. These groups differ not only because of the number of years they have lived in Germany but also because of their financial needs and financial cultures, depending on their country of origin.



## 8.2 Are migrants financially included?

To the best of our knowledge not much research has been done on financial inclusion and financial knowledge of migrants in Germany. The majority of research on this topic looks at remittance behavior of migrants that have been in Germany for a number of years. This strand of research mostly looks at savings behavior of migrants. Less research has been done on migrants' access to credit.

### 8.2.1 Migrants that have been in Germany for many years

This first section looks at some of the research that has been done on migrants that arrived in Germany during the early years of migration.

Bauer and Sinning (2011) compare savings rates of migrants and native Germans using data from the Socio-Economic Panel (SOEP). In this study migrants are defined as foreign-born people that immigrated to Germany after 1948. The SOEP is a representative panel of households in Germany, it has been running since 1984. New samples are drawn on a regular basis. The SOEP is run out of the DIW Berlin, which is an independent research institution. Each year about 30000 individuals in 11000 households are part of the survey<sup>87</sup>.

The paper finds that migrants have significantly lower savings rates than the German-born population. Interestingly, if remittances to the country of origin are regarded as savings, the gap in the savings rate between migrants and the native population disappears. The authors perform decomposition analysis to look at the differences between migrants and natives, as well as between temporary and permanent migrants. In both cases they find that the largest part of the differences in savings rates can be explained by differences in socio-demographic variables (50% of the differences between migrants and natives, and more than 70% in the differences between temporary and permanent migrants). The authors further explore whether the unexplained part of the decomposition may be explained by differences in interest rates between Germany and the host country. They do find evidence for this, but only if remittances are regarded as savings<sup>88</sup>.

Sinning (2005) studies remittances of migrants (defined as the non-German born respondents that migrated to Germany after 1948) using SOEP data. The author finds that return intentions to the country of origin are a major driver of remitting behavior. Migrants that intend to return to their country of origin are significantly more likely to send more remittances than migrants that wish to stay in Germany. At the same time, remittances tend to be higher if close relatives live in the migrant's country of origin. Looking at households of migrants in Germany, the author finds that migrants in larger households send less remittances. Furthermore, women are less likely to send remittances and they send smaller amounts<sup>89</sup>.

The Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), the German development bank, runs a survey of newly founded companies and start-ups. The start-up monitor is an annual panel survey where 50 000 randomly selected individuals are surveyed and asked about their start up activities. The survey is representative for people living in Germany<sup>90</sup>. One report based on this survey compares migrants (people who do not hold German passport or people, who were born with a different nationality and later got a German passport) who started business activities, to members of the native population that started a business. The report compares both businesses characteristics and socio-demographics of people that run these businesses. The study finds that migrants are more likely to start a business. Noticeable is also that a larger proportion of migrants holding a university degree start businesses compared to the native population with the same education level. At the same time the report finds that migrants tend to start larger businesses that employ more people. Similarly, migrants spend more time on their business and are more likely to start a business as part of a team. The report argues that migrants' start-up activity is highly dependent on job market opportunities. Migrants are more likely to start a new business when they have difficulties finding a job, but they are also more likely to terminate that business

---

<sup>87</sup> SOEP information page: [https://www.diw.de/de/diw\\_02.c.221178.de/ueber\\_uns.html](https://www.diw.de/de/diw_02.c.221178.de/ueber_uns.html) (opened 13/03/2018).

<sup>88</sup> Bauer Thomas and Matthias Sinning (2011), The savings behaviour of temporary and permanent migrants in Germany, *Journal of Population Economics*, Vol. 24, No.2, 421-449.

<sup>89</sup> Sinning, Matthias (2005), Determinants of Savings and Remittances, *Empirical Evidence from Immigrants to Germany*, Ruhr Economics Papers, No. 23.

<sup>90</sup> <https://www.kfw.de/KfW-Group/KfW-Research/KfW-Gr%C3%BCndungsmonitor.html> (opened 13/03/2018).

if labor market opportunities change. Interestingly, migrants use different sources to finance their business compared to the native population. Compared to the native population, migrants are more likely to finance their business activities by borrowing from friends and family members and are more likely to use bank account overdraft facilities. They are, hence, less likely to get a loan from a bank. One can only speculate whether this is due to demand or due to supply side reasons. Migrants may be excluded from getting formal bank loans, alternatively they might also be less likely to ask for a bank account<sup>91</sup>.

### 8.2.2 Migrants who are new to Germany

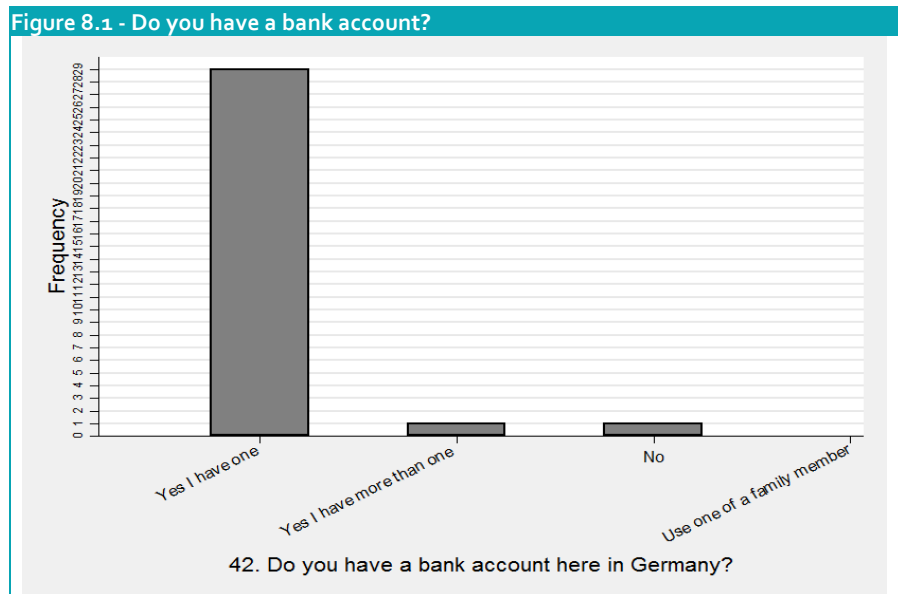
As part of this project a small survey was conducted that asked refugees from Syria about their experiences with the financial system in Germany. In order to conduct this survey, a questionnaire was designed by researchers at DIW Berlin in cooperation with CESPI. The questionnaire was designed specifically to gain information on the experiences with financial services in Germany and also financial experiences before the migrants left Syria. In addition a number of questions were asked about welfare and about experiences in the labor market. Lastly, the survey included questions on household composition.

The questionnaire was written in English and was translated into Arabic by a native Arabic speaker that has experiences with survey design. Most interviews were, hence, conducted in Arabic. The sample consisted entirely of Syrian refugees. Having refugee status was a requirement for participating in this survey. Participants were recruited for our survey using three different channels: i) refugees that are in the social circle of the research team, ii) Syrians contacted in a German language school in Berlin and interviewed after class, iii) a third set of people part of a group run by volunteers helping Syrian women to integrate into the German labor market. Overall, recruitment of subjects was very difficult. Many people that were approached refused to participate in the survey. There seems to be a high level of distrust and many refugees seem to find it hard to distinguish between independent researchers and other government employees.

Overall, we ended up with a sample of 31 individuals. This includes 17 men and 14 women. Most of the respondents arrived in Germany in 2015 (18 out of 31). Respondents are very young, with an average age of just below 31. Despite there being many young people, education levels are pretty high with 12 out of 31 having completed a Bachelor degree. Employment is low, as 18 out of 31 report that they are unemployed, but are looking for work.

In addition to the survey, two focus groups were conducted. One focus group consisted of five people and another focus group consisted of four people. One focus group was composed entirely of male participants, recruited among people that a former volunteer in a refugee shelter knew. The other was recruited through a center that brings together people that are new in Berlin and also consisted entirely of men. Focus groups were conducted in German.

A number of interesting results come out of these studies: First, the large majority of those that we interviewed have a bank account in Germany. Those that do not have a bank account are young and reported that someone in the family has a bank account. Most people said that they were able to open a bank account in Germany within the first six months of arriving. However there are some outliers and one person who reported that it took them 15 months to open a bank account in Germany.

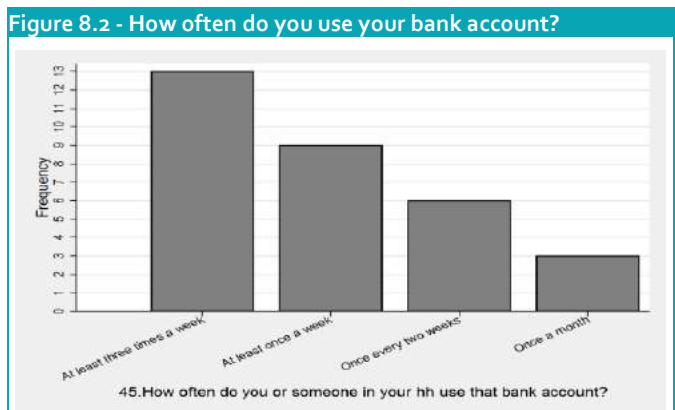


<sup>91</sup> Leifels, Anne (2017), Migranten gründen häufiger und größer: mehr Wochenstunden, mehr Angestellt, KfW Research Fokus Volkswirtschaft, Nr. 165, 4, April 2017.

The majority of the people interviewed reports that they found it very easy to open a bank account in Germany. Three people report that they had some problems and three people report that they found it rather hard.

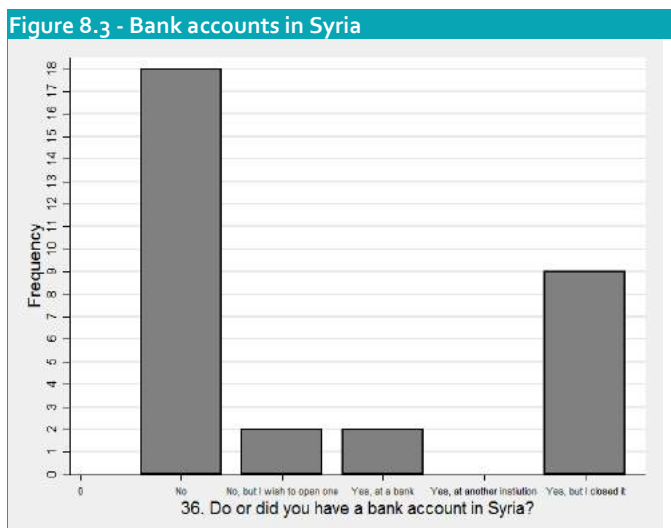
All but one person had a bank account at the Sparkasse, the Germany savings bank (details in Appendix 1). During the focus groups we tried to look further into this and three main reasons were identified: first refugees were sent to the Sparkasse by people in refugee shelters; second, there is a dense network of Sparkasse bank branches in Berlin and so people feel that it makes banking easy; third, there seem to be peer effects, meaning that people tend to open bank accounts at the bank where other individuals in their social circle already have an account.

About half of the people that we interviewed said that they use their bank account at least three times a week. Hence a number of people seem to not just have a bank account, but they also make use of a bank account frequently. However, there are some individuals that only use their bank account about once a month. A number of respondents said that they take all the money that they receive out of their account and store it at home in cash. During the focus group, two reasons for this emerged: first, the Syrian economy is mostly cash-based, people are used to dealing with cash and have no experiences with cards or ATMs; second, there seems to be some confusion about the fee structure of the bank account. Many believe that withdrawing cash from an account is very expensive.



Based on this data it can be said that inclusion of Syrian refugees into the German financial system has been relatively successful on a basic level, since most people do own an account and most people use their account regularly. Another interesting finding regards online banking, which can be seen as a more sophisticated use of financial services. In our study, less than one third of the sample reported the use of online banking. In addition, none of the refugees that we interviewed had any other financial product from a German bank.

One worrying result that came out of the focus group is that a number of refugees have credit cards that they got on the internet. These cards seem to have relatively high credit limits and at the same time participants do not seem to understand that these cards come with high interest rates.



On the other hand, there seems to be strong reliance on informal finance. Many of our participants reported borrowing from networks of friends and family in case of emergency. The majority of those we interviewed said that if they ever did not have enough money, they would borrow from friends and family. The second largest share of respondents said that they would work more in case they needed money. Another interesting point is that only six people of those we interviewed said that they send money to friends and family. This is surprising considering what is known about more settled migrant groups, which tend to remit a lot of money to their country of origin. This may be partly because transferring money to Syria using a normal bank account is not allowed, in line with international laws

on anti money-laundering. During the focus group some reported that there is a black market through which to send money to Syria. Not having any family members left in Syria on the other hand does not seem to be the reason. Only 7 out of 31 people report that they have no family members left in Syria.

One thing that may explain the low use of other financial products apart from bank accounts, and the heavy reliance on family and friend networks, is that most people that we interviewed had limited experiences with financial products and low levels of financial literacy. Most people did not have a bank account in Syria.

Similarly, levels of financial literacy are also very low. We asked three financial literacy questions that are designed to measure financial knowledge. These questions have been used in a large number of countries, which makes it possible to compare financial literacy levels between different countries. In our survey only 32% of people could answer all three questions correctly. Using similar questions in Germany usually results in around 65% of respondents being able to answer these questions<sup>92</sup>.

## 8.3 Programs to improve financial inclusion

### 8.3.1 Governmental programs designed to help migrants

The last two sections examine the state of financial inclusion of migrants in Germany. This section looks at programs and initiatives that are being conducted in Germany to help migrants integrate into the financial system and more generally into society.

#### Basic bank account

In June 2016 a new law came into effect wherefore everyone that is legally in the European Union or that cannot be deported has the right to a basic bank account. This made it easier for refugees, “tolerated people” and homeless people to open bank accounts, while previously many banks required them to have identification or proof of residency. Since the law was changed these are no longer needed, in line with a EU directive from 2014 that makes basic bank accounts a legal right for everyone.

The law (Paragraph 31, Section 1 of the Zahlungskontengesetz (bank account law)) says: an institution that offers bank accounts to consumers, is required to open an basic bank account for any person that fulfills §33. This is any consumer who is in the European Union legally, even if he/she does not have a permanent residence: refugees as well as people without residence permits that cannot be deported for legal or actual reasons are thus included.

The basic bank account has to offer three functions: i) consumers must be allowed to pay cash into it and take it out either at a bank branch or using a machine, ii) they must be allowed to make bank transfers, ii) consumers have to be given a bank card that they can use for payments. There is no requirement for any overdraft facilities. Although banks are free to offer these.

In order to get a bank account, consumers have to fulfill only two requirements: i) they have to apply for a bank account and fill out a form. This form is also standardized by law and has to be provided to potential customers for free. ii) Consumers have to prove their identity. This can be done using a passport otherwise an *Ankunftsnachweis*, a document that refugees get when they first arrive in Germany. The *Ankunftsnachweis* contains a picture so acts as proof of identity. For tolerated people i.e. people that cannot be deported, the *Duldungsschein*, - a document showing someone’s identity and declaring this person cannot be deported- is enough.

There are very few situations where a basic bank account can be refused to someone. One such situation is when someone cannot prove nationality.

If a bank refuses to provide someone a bank account that person can report the bank to BaFin - the German banking regulatory body – (see Appendix 1 for details) at no costs. The bank is required to inform the person of the possibility to report the bank to BaFin and also has to provide the necessary forms.

All state transfers are transferred to refugees’ bank accounts. At the beginning of the refugee crisis in 2015, this was not the case since many refugees did not have bank accounts, as this was before the law changed. This led to very long lines at offices giving out state transfers which got international attention. Hence, there

---

<sup>92</sup> Klapper, Leora, Annamaria Lusardi and Peter van Oudheusden (2015), Financial Literacy around the World: Insights from the Standards and Poor’s Ratings Service Global Financial Literacy Survey, <https://www.finlit.mhfi.com>

was a special appeal by the state offices to open bank accounts for refugees. Some banks responded positively to this appeal even before the law changed. In Berlin the office that is responsible for giving out transfers is the Landesamt für Gesundheit und Soziales (LAGeSo- see Appendix 1 for details).

## Integration courses

A large number of integration courses are offered throughout Germany. These courses are run by both public and private institutions and funded by the Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (BAMF see Appendix 1 for detail). Furthermore, all organizations that offer integration courses have to be licensed by the BAMF. A license is usually given for five years.

There are two sections to all integration courses; the first and larger section is the language section. The aim of this section is to bring all participants to at least a B1 language level, a level at which participation in everyday activities in Germany should be possible. In addition to the language section, all integration courses also contain an orientation course, which follows the language course. During this course, topics on German law and political system, religious freedom, equality of men and women, how to deal with people from foreign cultures, education and the family, are covered. The German financial system is only covered at the margins. All integration courses are concluded by both a language test and a test about "Leben in Deutschland" (life in Germany). In addition to the general integration courses, a number of specialized courses exist. These are aimed at particular groups of migrants, such as families, women, and young people or at people that need extra help with learning the language, often because they are unable to read and write or they are not able to write Latin letters.

Participation in the integration courses is mandatory for some migrants and voluntary for others. Participation is mandatory for non-EU citizens that are new to Germany or that have been here for longer and are receiving unemployment or other benefits. Refugees and tolerated individuals under certain conditions are also required to participate in these integration courses. In 2016, 339 000 people had the right to participate in an integration course. Out of these, 152 000 were new in Germany, the integration course was mandatory for 44.8% of these people. A further 136 000 were people that have been in Germany for longer, EU-citizens and Germans, the course was also mandatory for 40.3% of these people. Migrants from Syria made up the largest groups of participants at 42%. The next largest group was formed by people from Iraq at 8.2%.

## Migrationsberatung für Erwachsene (migration advice for adults)

These are centers that give advice and counseling to migrants. Similarly to the integration courses these are run by a number of non-governmental organizations and are approved by the BAMF. Their aim is to complement the integration courses and to advance integration into German society. These services give individual advice and help with issues such as searching for a flat or dealing with bureaucratic problems. This service is meant to be used within the first three years of arriving in Germany.

## Investitionsbank Berlin gives microcredit to refugees

The Investitionsbank Berlin started a new initiative, as part of which it will be able to give out microloans to refugees, even if they do not have permanent residence status. The duration of the loans will be linked to the time that the refugee is allowed to stay in the country. The maximal amount that can be borrowed is 25 000 Euro and the application is argued to be relatively easy. Forms are designed to be relatively easy and loan decisions are meant to be made quickly. The loans are intended to fund new business project. The loans are financed by the European Fund for Regional Development (EFRE) and by the Investitionsbank Berlin.

## 8.3.2 Non-governmental programs designed to help migrants

### Sparkasse bank branches opened to serve refugees

Due to the large inflow of refugees in 2015 and 2016, there was also a large increase in people wanting to open an account. Refugees often require particular attention when they open an account, due to poor language skills and a lack of understanding regarding the financial system in Germany. Due to this there was overcrowding in bank branches. The Sparkasse Berlin has opened a number of branches that only serve refu-



gees. In other towns and cities Sparkassen have extended their opening hours exclusively to the refugee population. Indeed, during our survey many participants reported that they were specifically told to go to a specific branch for refugees. All participants interviewed by us, had their bank account at the Sparkasse. In some branches the staff also speak Arabic or there are translators present. In addition, some of the information leaflets are also available in Arabic and in Farsi. The Sparkasse in Berlin alone opened 8450 new accounts for refugees in 2015, 19 350 in 2016 and 4 450 in 2017.

### Fit for finance, strong for life (Deutschland im Plus/Germany in the black)

As part of this project a module was developed to especially teach young migrants aged 16 to 21 about the financial system and other related issues such as insurance and work in Germany. Topics such as consumption and shopping, and questions such as - how to open an account and what do I do with it, where may there be hidden costs, how much can I expect to earn when I get a job - are addressed.

The module was developed by the foundation "Deutschland im Plus" (Germany in the black) in cooperation with researchers in the didactics of economics at the Hochschule Weingarten (a higher education institution based in Weingarten). The foundation's mission is to prevent over-indebtedness in Germany in general and developed modules on financial education also for students and parents that are not migrants.

The module for migrants is designed to be taught by cooperation partners and so far is used in education centers in Nuremberg and Dusseldorf<sup>93</sup>.

### Verbraucherinformationen für Flüchtlinge (consumer information for migrants)

The Federation of Consumer Associations in Germany has set up a website that contains a number of YouTube videos and example letters that are designed to help refugees with issues that affect consumers in Germany<sup>94</sup>. These include: what I need to look out for when opening a bank account, what insurance do I need, what to look out for when renting a flat. The website is targeted at refugees and people working with refugees. The sound for all videos is in German, but there are Arabic, Farsi and English subtitles.

### WirtschaftsWerkstatt (Economics Workshop)

This is the educational initiative of the largest credit registry bureau, SCHUFA (details in Appendix 1). The initiative provides information about finance aimed at young people on its website, but also provides materials for teachers. Some of these materials are being worked over and changed to target the needs of refugees. The materials are being tested as part of another initiative that is run by the Bildungswerk der Badenwürttembergischen Wirtschaft (an NGO funded by companies in one of Germany's Baden-Württemberg, a federal states) that are intended to help refugees with integrating into German society<sup>95</sup>.

### Zielgruppenorientierten Verbraucherschutz (consumer protection directed at special groups)

This is a project that aims to train people working with migrants such as people who work in group-homes, shelters and community centers on issues of consumer protection. The aim is to inform these people to give migrants advice on specific problems regarding consumer protection. The idea behind this project is that migrants have different needs and are especially vulnerable to fraud. At the same time migrants are less familiar with consumer protection and may also be more reluctant to use consumer protection offices, because of language problems. The project aims to reach people that are not familiar with consumer protection and are not aware of their rights.

The project was initiated by the cooperation of Türkischer Unternehmer und Handwerker (Groups of Turkish entrepreneurs and tradespeople) and is funded by the Senat of Berlin<sup>96</sup>.

---

<sup>93</sup> <https://www.deutschland-im-plus.de/Projekte.htm>, opened 21/12/2017.

<sup>94</sup> <https://www.vzbv.de/pressemitteilung/vzbv-veroeffentlicht-youtube-videos-fuer-gefluechtete>, opened 23/12/2017.

<sup>95</sup> <https://www.bwhw.de/von-uns/aktuelles/artikel/fluechtlinge-erwerben-mit-der-wirtschaftswerkstatt-finanzwissen>, opened 23/12/2017.

<sup>96</sup> <http://www.mentor-verb.de/index.php/ct-menu-item-9>, opened 21/12/2017.

## Programs that help other vulnerable populations

In recent years, in light of the financial system becoming increasingly complex and the social benefit system becoming less and less generous, an increase of public and policy attention has focused on low levels of financial literacy, which particularly affects vulnerable parts of the population. As a result a large number of projects have been developed that are designed to improve financial literacy and to help vulnerable parts of the population make better decisions. We here present a selection of initiatives that aim to improve financial literacy in the German population in no particular order.

## Economics and Finance as a subject in schools

Germany's education system is organized at a federal level. This means the amount of financial or economics education that a student receives strongly depends on the Bundesland in which the student lives. So far the only Bundesland that has introduced economics as a school subject is Baden-Württemberg. The new government of Nordrheinwestfalen is also planning to introduce economics as a subject in schools. In other Bundesländer economics and finance are usually taught in some form as part of other subjects, such as general social sciences.

## My Finance Coach

My Finance Coach provides teaching material and sends finance experts into school to teach students about basic economics and finance. One of the main aims of the project is to raise awareness about over-indebtedness. The classes are aimed at children in school years 6 to 9. The majority of schools that My Finance Coach works with are lower track school forms (Germany has a track system). The coaches are invited into the classroom at the request of the teacher and hence whether children are taught about these issues is up to the teacher<sup>97</sup>.

My Finance Coach is a foundation funded by 60 companies and organizations that largely operate in the financial industry. The finance coaches are employees of these companies. My Finance Coach has been criticized, because of the influence that private companies are potentially exerting in German schools<sup>98</sup>.

## SchulService Sparkassen

The German Savings Banks association offers materials for schools on topics such as financial literacy and economics. The materials are offered for free and are free of advertising. The SchulService targets students of all ages. In addition to material, the service also offers from Sparkassen employees to go into schools teach students at the request of the teacher<sup>99</sup>.

## 8.4 Summary and lessons from the German case

Some interesting lessons can be learned from the German case. First even after having lived in Germany for many years, the financial behavior of early migrants is still different from that of the native population. This can be seen in their savings behavior and in other financial behaviors such getting funding for business activities.

Another interesting finding is that because of legal regulation and the strong role of the savings banks, most refugees that came to Germany over the last few years do have a bank account. However, not all refugees are able to use a bank account in an optimal way. Furthermore, refugees do not seem to have or use any other financial services at Germany's financial institutions. This may be partly due to poor understanding of financial concepts, partly resulting from not having any experiences with bank accounts or cashless payment systems.

---

<sup>97</sup> <https://www.myfinancecoach.org/>, opened 23/12/2012.

<sup>98</sup> <https://www.verbraucherbildung.de/material/my-finance-coach-mach-dich-finanzfit>, opened 23/12/2017.

<sup>99</sup> <https://www.sparkassen-schulservice.de/index.php>, opened 23/12/2017.



Lastly, in recent years large efforts have been made to integrate migrants into Germany society in general. However, the financial system is not a major part of these integration efforts, as most emphasis is put on learning the language and getting integrated into the labor market. Some NGOs and foundations try to fill this void. However their scope is considerably smaller and participation is often voluntary.

Since the Second World War, Germany has received a large number of migrants. This report looks at access and use of financial services by migrants, with a special focus on Syrians that came to Germany over the last few years.

In a first step we look at literature, which examines financial behavior of more settled migrants. These studies show that financial behavior of migrants is considerably different from financial behavior of native Germans.

We also conducted a small survey and two focus groups. Five lessons can be drawn from this: One, access to basic bank account is good and was easy for most. Two, use of financial services is not optimal, there is a strong reliance on cash. There seem to be some confusion about fees of bank accounts and online banking. Four, part of the reasons for confusion seem to be strong cash reliance in Syria and individual's low levels of financial literacy. Five, Syrian refugees strongly rely on informal finance, many borrow from friends and family.

Lastly, the report looks at different initiatives and policies, which are designed to help migrants and especially refugees integrate into the financial system and into Germany in general. One important policy that helps migrants integrate is the law that guarantees a basic bank account for all people, who are in the EU legally. Other state-run integration programs mostly focus on teaching migrants German. As a response to this, a number of non-state programs have been set up. Many of them aim to help migrants and refugees understand how the German financial system works.

If one wanted to do further research into the financial inclusion of migrants in Germany a number of interesting questions could be pursued. First, how migrants could be further integrated into Germany financial system, so that they also use more sophisticated financial products, is an interesting question. Second, it would be interesting to explore if the initiatives that are designed to teach migrants about the financial system are effective.

## Appendix A: List of institutions

**BaFin** - is the federal financial supervisory authority. It is hence a government-funded institution. Its main objective is the stability, functioning and integrity of the German financial system. BaFin has 1780 banks, 676 financial services institutions, 573 insurance undertakings and 31 pension funds as well as about 6000 domestic investment funds and about 260 asset-management companies under its supervision (as of 31 December 2014). There are three strands of operations conducted: first, solvency supervision, here BaFin helps ensure the ability of banks, financial services institutions and insurance undertakings to meet their payment obligations. Second, market supervision – BaFin here enforces standards of professional conduct which preserve investors' trust in the financial markets. Third, investor protection, this means that BaFin seeks to prevent unauthorized financial business.

**Landesamt für Gesundheit und Soziales (LAGeSo)** - it is an office of the state of Berlin. It is responsible for health and other social services.

**Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (BAMF)** - is the federal office for migration and refugees. This office is part of the ministry for internal affairs (BMI). The Federal Office is responsible for implementing asylum proceedings and for granting refugee protection in Germany. At the same time, it coordinates the promotion of integration at national level.

**Investitionsbank Berlin (IBB)** - IBB is the business development bank of the Federal Land of Berlin. Its aim is to give business support and so to contribute towards developing Berlin and its businesses and industry.

**Sparkassen** - This is a group of regional banks in Germany. The Sparkassen operate independently on a regional level, but there is an association that acts as an umbrella organization. The savings banks were founded 200 years ago, with the goal to increase financial inclusion. Their claim is that their main aim is not to maximize profits, but to serve communities and provide financial services.

**SCHUFA** - this abbreviation stands for "Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung" (General Credit Protection Agency). It is Germany's largest credit bureau, they collect information for corporate and private customers, holding credit rating information about 67.5 million persons and 5.3 million companies. They are not state funded.

# 9. Financial inclusion, migration and digital interventions in the UK

*a cura di Kavita Datta<sup>100</sup>*

## 9.1. Introduction

**F**inancial inclusion has risen up the global development agenda and is recognised as being key to poverty alleviation, economic development and the realisation of the Sustainable Development Goals (CPMI, 2016, Demirguc-Kunt et al.; 2014; Klapper et al., 2016; World Bank, 2014). While levels of financial inclusion vary significantly across rich and poor nations, universal access to financial services remains a challenge even in advanced financialised economies such as the UK. Here, recent reports note that just under 2 million adults are unbanked, 8.8 million are over-indebted, 13 million people do not have sufficient savings to cover their monthly expenses if their wages were to decline by 25% and 50% of households in the lower half of the income distribution do not have home contents insurance (FIC, 2015).

Migrant experiences of financial ex/inclusion have attracted some attention in recent years (Atkinson, 2006; Datta, 2012; Mitton, 2008). This can be attributed to a range of reasons including, inter alia, the growing significance of migration as well as the incidence of financial exclusion among this population. Taking these in turn, 13.5% of the UK population is identified as foreign born, and a further 8.9% as foreign citizens (Vargas-Silva and Rienzo, 2016). Further, the incidence of financial exclusion among migrant communities is relatively high. In the UK for example, banking exclusion is reported at 13% of migrants versus 3% for the total UK population (Datta, 2012; FITF, 2010). While part of the drive to address financial exclusion among migrants is undoubtedly shaped by the fact that these communities represent a market opportunity for the financial services industry, it is also recognised that migrant integration and well-being in host countries is increasingly dependent upon financial access as well as broader socio-economic and political factors (Datta, 2012).

Set within this context, this review is arranged in three parts. The first section focuses on financial inclusion programmes, institutional arrangements and financial services available in the UK. In the second section, the report documents migration to the UK and the impact of financial inclusion initiatives on migrant populations. The third and final section focuses specifically on *digital* financial inclusion which is positioned as offering innovative opportunities for addressing persistent exclusion, exploring these among Brazilian migrants in London. The report is based upon primary research undertaken by the author complemented by a review of cross disciplinary academic and grey literatures.

---

<sup>100</sup> I would like to acknowledge the invaluable assistance of Dr Yara Evans in facilitating the research with Brazilian migrants in London, and Miss Olivia Vicol for her role in organising a dissemination event for the project.

## 9.2 An overview of financial inclusion in the UK

Beginning with a definition of financial inclusion in the UK, this section identifies key stakeholders, financial products and services in turn.

### 9.2.1 Defining financial inclusion

Public policy understandings of financial inclusion in the UK have shifted over time from an initial focus on the supply of financial services to demand side factors which shape how financial services are accessed and used (see *Box 3*; also Datta, 2012).

#### BOX 3 – DEFINING FINANCIAL INCLUSION

Financial inclusion in the UK is understood as comprising of three key components:

- I. Access to appropriate and well-regulated financial services: “Financial inclusion’ means that individuals, regardless of their background or income, have access to useful and affordable financial products and services...This definition is supply-focused and captures banking, insurance, pensions and savings products, credit, transactions and payment systems, and the use of financial technology.” (Department of Works and Pension (DWP), 2017: 4).
- II. Access to free and appropriate financial advice and education: “Financial capability’ means that people have the ability to manage their money well, and therefore captures people’s ability to use, and maximise their use of, products made available by the financial services industry. Government policy regarding ‘financial capability’ is therefore consumer centred and focuses on guidance and advice services that help individuals to manage their finances, financial literacy among young people, and attitudes and motivations concerning budgeting and saving.” (DWP, 2017: 4).
- III. A secure income which meets Minimum Income Standards understood as covering “more than just food, clothes and shelter. It is about having what you need in order to have the opportunities and choices necessary to participate in society.” (Rowlingson and McKay, 2016: 7).

Sources: DWP, 2017; Rowlingson and McKay, 2016.

Three points are worth further elaboration here in relation to this definition of financial inclusion:

- Access remains a focal point of public policy attention. While earlier studies distinguished between ‘no access’, ‘inappropriate access’<sup>101</sup> and ‘full access’ (Gloukoviezoff, 2006), more recent work has sought to highlight key barriers which limit access. The FCA (2016) suggests a typology identified as: (a) ‘the void’ which refers to physical and digital barriers to access; (b) ‘the maze’ relating to complicated bureaucratic procedures and (c) ‘the fog’ which refers to a lack of transparent and simple information which hampers understanding. These barriers are shaped by an evolving financial landscape including digital transformation (particularly in relation to banking); shifting compliance and crime prevention; segmented insurance markets, automated processes in the credit market as well as the (unmet) credit needs of an ageing population (FCA, 2016).
- The importance of a secure income for financial inclusion has been identified in more recent years. This is significant in the aftermath of the financial crash and ensuing recession in which individual and household incomes have been eroded and household debt has soared. As Rowlingson and McKay (2017) argue, access to, and more critically usage of financial services, is crucially dependent upon a secure income.
- The role of financial technology is acknowledged such that digital access is recognised as playing a significant role in shaping access to, and usage of, financial services.

<sup>101</sup> ‘Inappropriate access’ refers to the misselling of products to individuals which are unsuited to their needs and/or who do not understand all the intricacies of the products that they have acquired.

## 9.2.2 Key UK Financial Inclusion Stakeholders

A number of stakeholders are active in the financial inclusion arena including the national and devolved governments, local authorities, voluntary third sector organisations and the financial services industry which have collaborated to offer a range of delivery mechanisms, including direct provision, community partnership and limited ad hoc partnerships (FIC, 2015; Wallace and Quilgars, 2005).<sup>102</sup>

### UK Government

Successive UK Governments commitment to promoting financial inclusion has varied over the past twenty years. While financial inclusion entered the realm of UK public policy following the New Labour electoral victory in 1997, and the Blair/Brown governments (1997-2010) were credited for engaging in “strong government action” incorporating elements of “coercion” and “moral persuasion” in furthering their financial inclusion agenda (Carbo et al., 2007: 23), this focus slipped somewhat under subsequent Coalition (2010-2015) and Conservative (2015-present) regimes (see Datta, 2012). As such, government leadership arguably flagged in the crisis years of the financial recession when a growing number of households were exposed to economic precarity, rising unemployment and insecure employment, reduced and/or stagnating wages and rising living costs (Appleyard, 2015).<sup>103</sup>

From this period of relative obscurity, a renewed public policy commitment to promoting financial inclusion has been evidenced more recently. This is illustrated by the formation of the Financial Inclusion Commission (see *Box 4*) in 2015, a House of Lords Select Committee on Financial Inclusion charged with the responsibility of ‘considering financial exclusion and access to mainstream financial services’ in May 2016 and the appointment of the first Minister for Pensions and Financial Inclusion in June 2017.

Key government departments tasked with providing leadership/delivering on financial inclusion are the Treasury, the department responsible for the financial services industry and the sponsor department for the industry regulator, the Financial Conduct Authority (FCA, see Section 2.2.2 below). With specific regards to financial capability, the Treasury and FCA work alongside the (i) Department of Works and Pension (DWP) which provides services to improve the capability of welfare claimants and will be the lead department responsible for the planned Single Financial Guidance Body; (ii) the Department for Education responsible for financial education in schools and (iii) the Department for Communities and Local Government which has oversight of guidance and advice services provided by local authorities.

### The Financial Services Industry

The UK financial sector is recognised as world leading with London positioned as a key financial node in the global economy. With an estimated two million people working in financial services, it is also a leading UK industry. The Financial Conduct Authority is the industry regulator. Set up in 2013, it took over from the Financial Services Authority, with the specific remit of regulating the conduct of financial services in the UK. Its mission is to protect customers, enhance the integrity of the UK financial system and promote competition in the interests of consumers. It is estimated to regulate over 56 000 firms.

In relation to financial inclusion, while it is agreed that the financial services industry has been very successful in creating and sustaining wealthy niche markets, it has been slower in developing products and services to meet the needs of excluded groups. Prompted by the government to adopt a more proactive stance, banks have established dedicated financial inclusion teams. Section 2.3 below highlights key financial products offered by banks.

---

<sup>102</sup> Examples include collaborations between the Treasury and the Bank of England in conjunction with the umbrella organisation of Community Development Financial Institutions to look into credit for entrepreneurs, and the partnership between the UK Treasury and Halifax Bank to pilot Savings Gateway accounts (Wallace and Quilgar 2005).

<sup>103</sup> The Coalition Government arguably exacerbated household precarity by seeking to reduce the public debt through austerity measures which partly entailed the introduction of Universal Credit in a bid of ‘simplify’ the benefit system and push individuals back into employment. The resultant squeeze on households had significant ramifications for financial inclusion.

## Third Sector Initiatives

In turn, the involvement of third sector organisations has also been important. Comprising of a diverse range of organisations, including most prominently Toynbee Hall, Citizens Advice and Housing Associations, a range of programmes have been developed to tackle financial exclusion in deprived communities. As an example, Toynbee Hall has over fifteen years of experience working on the provision of financial inclusion services. Based in Tower Hamlets, this has included the establishment of a national forum for financial inclusion (TRANSACT), providing financial inclusion training and consultancy services; the creation of a web-based tool, MAP, to support organisations to assess need and track impact of financial advice on inclusive services and support as well as its Money Mentors Programme which seeks to create a financially inclusive borough.

### BOX 4: THE FINANCIAL INCLUSION TASKFORCE AND THE FINANCIAL INCLUSION COMMISSION

Government, industry, third sector, local government and customer advocacy groups have come together to form two overarching bodies, the Financial Inclusion Taskforce (2004-2011) and the Financial Inclusion Commission (2015 to present), to drive UK financial inclusion initiatives.

The Financial Inclusion Taskforce (FITF), an independent and cross cutting body was set up in 2005. Created to advise the Treasury, the mission of the FITF was to prioritise banking inclusion, improve access to credit, savings, insurance and appropriate money advice, as well as monitor and coordinate the government's progress in reaching its goals. Initially commissioned for a period of four years, its term was extended to 2011. FITF was able to draw upon the Government's Financial Inclusion Growth Fund to pump prime financial inclusion initiatives. Set at £120 million in 2004, a further £130 million was allocated to this fund for the FITF's second term. The role of the FITF in providing a focal point for public initiatives to further financial inclusion in the UK was significant. Both the FITF and the Financial Inclusion Fund came to an end in March 2011.

In a bid to raise the profile of financial inclusion in the run up to the 2015 election, a non-partisan cross-party commission, the Financial Inclusion Commission (FIC), was established. Supported by Mastercard, some of the members of the FIC previously served on the FITF. Its key output, the Financial Inclusion: Improving the financial health of the nation report was published in 2015 in which it argued for a stronger government lead and role in promoting financial inclusion, advocating for a national financial inclusion strategy. While it lacks the resources of the FITF, the FIC continues to work with policy makers and wider stakeholders including industry, regulators and third sector to devise deliverable policy proposals.

*Sources: Datta, 2012; Rowlingson and McKay, 2016.*

### 9.2.3 Financial products and services

Moving on, this section details banking, savings, credit, pensions, insurance and financial advice and capability products and services available in the UK.

#### Banking products and services

Banking inclusion has long been identified as the "bedrock of financial inclusion" (Collard, 2007: 14),<sup>104</sup> with widespread consensus that it enables individuals to manage their day to day financial transactions. In 2003, a joint FITF, banking sector and the Post Office initiative sought to address banking exclusion through the introduction of a basic money management products: a basic bank account (BBA) and Post Office Card Account (POCA). The BBA enabled income to be paid in by automated credit transfer, cheques and cash; cash withdrawal at convenient access points and direct debit payments. Further, customers would not be charged

<sup>104</sup> The prioritisation of banking inclusion in the UK is attributable to the fact that bank accounts are identified as a 'gateway' financial product facilitating access to formal credit, saving, insurance and investment products. In turn, a public policy ambition to channel a growing volume of payments – wages, benefits, pensions – directly into bank accounts has driven universal banking initiatives (Carbo et al., 2007).

for everyday account usage or entail any risk of unauthorized overdrafts (FITF, 2010). In turn, POCAs served as a delivery mechanism for pension and welfare payments and had limited functionality restricted to a swipe card which enabled cash withdrawal over post office counters (Reagan and Paxton 2003). Banks contributed £180 million to the cost of developing and running the POCA while also providing access to BBAs at Post Office counters (FITF, 2010).

There is some evidence that these initiatives were successful in addressing banking exclusion. A review undertaken by the FITF (2010) reported that over 3 million new accounts had opened since April 2003 of which 2.4 million were accessed via Post Offices while the remainder are provided by 17 major retail banks in the UK.<sup>105</sup> However, despite evidence of a (more or less) steady decline in the number of adults living without access to a bank account from a high of 4.38 million (equating to 8% of the total population) in 2002-03 to 1.52 million by 2015-16, it is evident that progress towards banking inclusion has stalled in the last 4-5 years (Rowlingson and McKay, 2017: 21).

Criticisms of the BBAs include: (i) failure by retail banks to market BBAs widely partly due to their unprofitability (FITF, 2010). (ii) Considerable variance across banks, and bank branches, in the criteria used to open accounts<sup>106</sup> (Datta, 2012; FITF, 2010). (iii) Imposition of penalty charges for failed direct debit payments by some banks or a fee to use ATMs.<sup>107</sup> (iv) Failure of BBAs to serve as a conduit to 'Citizen Banking Products' including savings, credit and mortgages such that a FITF report of 2010 suggested that a significant number of individuals and households continued to manage their everyday living costs in cash due to a perceived lack of transparency and flexibility in the banking system and the ever-present threat of bank charges.

**Table 9.1- Banking inclusion, 2002-03 to 2015-16**

Year	Adults without current or basic bank account (including 'did not state')	Adults living in households without access to a current, basic or savings account (including 'did not state')	Adults living in households without access to current, basic or savings account – positively affirmed no account
2015-16	1.52m	0.88m	0.71m
2014-15	1.64m	0.89m	0.64m
2013-14	1.71m	1.02m	0.73m
2012-13	1.50m	1.00m	0.66m
2011-12	1.87m	1.37m	0.70m
2010-11	1.97m	1.51m	0.77m
2009-10	2.36m	1.78m	0.87m
2008-09	2.54m	1.85m	0.87m
2007-08	2.71m	1.85m	0.89m
2006-07	3.00m	2.09m	1.01m
2005-06	2.85m	1.97m	1.00m
**			
2002-03	4.38m	2.83m	2.02m

*\*\* Figures not available for 2003-04 and 2004-05. In those years the Family Resources Survey did not distinguish between BBAs and POCAs which have generally not been counted as a relevant account in past monitoring figures.*  
*Source: Rowlingson and McKay, 2017: 18.*

In a bid to address these failings, and to comply with the EU Payments Account Directive passed in September 2014 which established a right to a BBA without prejudice based on nationality, place of residence race, age, sexual orientation and disability, the UK Treasury undertook a review of BBAs in 2015. Subsequently, a revised BBA agreement has been introduced whereby 9 banks (which collectively provide 90% of all accounts) agreed to introduce new 'fee-free' BBAs, made available from January 2016, thus redressing one of the most serious access barriers to these accounts. However, despite this, concerns remain that (i) banks might continue to 'under-sell' these accounts; (ii) following Brexit, the UK is no longer held by the EU's directive to offer BBAs; (iii) bank branch closures (10% of bank branches closed in 2015-16) will adversely impact upon financial inclusion among groups who also suffer from the digital divide and (iv) continued customer aversion due to lack of bank transparency particularly regarding overdraft charges (Rowlingson and McKay, 2017).

<sup>105</sup> The inclusion of POCA account holders in estimates of banked populations is debateable given the particularly limited functionality of these accounts.

<sup>106</sup> Despite guidance from the FSA that identification procedures could be relaxed, high street banks interpreted this differently resulting in considerable uncertainty among both bank staff as well as customers. For example, Citizens Advice reported that potential BBA customers were refused accounts due to poor credit scores despite the fact that these accounts do not support credit facilities (Herbert and Road, 2006).

<sup>107</sup> With an average penalty of £140 per annum, these were most evident in the poorest households and resulted in a high rate of account failures (FITF, 2010; Herbert and Road, 2006).



## Savings levels and products

Savings are a cornerstone of financial inclusion policies. In part, this is attributable to the fact that savings are key in enabling households to meet one-off expenses (both anticipated and unanticipated) without leading to an erosion of assets, managing a decline in income without recourse to debt, as well potentially capitalising on investment opportunities (Rowlingson and McKay, 2017). Furthermore, the expectation in financialised societies that individuals and households will assume greater responsibility for securing their immediate and long-term futures has led to public policy interest in inculcating savings behaviour while providing savings products (Datta, 2012).

Notwithstanding this, a significant 'savings-gap' is noted in the UK. For example, in the early 2000s, a quarter of all households had no savings at all, while half had savings of less than £1500. In addition, close to ten million people were reported as either not saving at all or not saving enough for their retirement (Collard and McKay, 2006). More recently, in 2013-14, just under half (45.6%) of households had less than £1500 in savings, while 27.5% had between £1500 and £20 000 (Rowlingson and McKay, 2017). Research highlights a range of barriers to save, including a mismatch between financially excluded households' savings patterns, formal savings products, bank branch closures in deprived areas, minimum savings thresholds and a lack of tax relief. Particularly evident in the context of the last ten years of financial recession and the pursuit of austerity policies in the UK, is an inability to save due to rising living costs and stagnating or declining wages as well as a lack of incentive to save due to very low interest rates.

Among a range of savings products, three key initiatives to incentivise savings were created in the early 2000s: Individual Savings Accounts (ISAs), the Child Trust Fund (CTF) and the Savings Gateway. Both the CTF and the Savings Gateway were designed to address inter- and intra-generational inequality in the ownership of assets. The CTF sought to ensure that all children reached adulthood with a financial asset which would help them improve their life chances (Paxton, 2009), while the Savings Gateway sought to encourage low income working age adults to save in a government matched saving scheme (Harvey et al., 2007). With mixed assessments of the success of both schemes, concerns that they were aggravating inequalities between rich and poor households and a tightening fiscal context, both initiatives came to an end in 2010 (Ben-Galim, 2011).

ISAs, which are tax-free savings accounts, continue to be offered by banks, building societies, credit unions, friendly societies and stock brokers. The threshold for adult ISAs in 2017-18 is £20 000 with savers offered a choice of Cash, Stocks and Shares, Innovative Finance (entailing peer to peer lending and crowd funding), Help to Buy (designed to aid young people build a deposit for a mortgage), and Lifetime ISAs (topped up by a state bonus). In turn, Junior ISAs - positioned as a more "cost-effective replacement for the CTF" - were introduced in January 2011 (Ben-Galim, 2011: 13). Parents/carers can invest up to £4128 tax free with government contributions reserved only for children in care. However, there is some consensus that as savings products, ISAs favour middle to high income households – and indeed those on the highest incomes who pay the highest amount of tax – disproportionately (Appleyard, 2015).

## Borrowing

Moving on to consider public policy interventions relating to the provision of affordable credit, it is important to recognise the distinctions between credit, debt and over-indebtedness. There is a consensus that access to credit, particularly for poorer households, is positive playing a significant role in smoothing consumption, enabling people to meet their emergency needs as well as acquire assets (Cox et al., 2011; Rowlingson and McKay, 2017).<sup>108</sup> However, those who are excluded from affordable/mainstream credit are forced to revert to regulated and unregulated sub-prime credit, with growing alarm about the prevalence, precariousness and rising levels of indebtedness and particularly over-indebtedness (Henry et al., 2017). The FIC (2015) reports that an estimated nine million people in the UK do not have access to mainstream credit, either because they are unbanked or because they are not able to access credit facilities through their bank. The number of individuals who are over-indebted ranges from 2.9 million-8.8 million.

---

<sup>108</sup> It is important to recognise that the dependency on borrowing to meet the costs of everyday living is shaped by stagnating and/or declining wages and income and dropping savings rates.

In this context, public policy responses have coalesced, inter-alia, around increasing access to affordable credit and addressing the worst excesses of the sub-prime credit industry.<sup>109</sup> It is evident that a full range of barriers (void, maze and fog) curtail access to, and usage of, affordable credit. While concerns about the reliance of the financially excluded upon sub-prime credit were evident pre-financial crisis, they have particularly escalated in recent times. The payday lending market has grown from £330 million in 2006 to £3.7 billion in 2012 (Pew Charitable Trusts, 2012). Amidst heightened public concern about predatory lending practices, the UK Parliament mandated the FCA to impose a cap on high cost short term credit which seeks to limit the cost of credit for consumers to twice the value of the loan (FIC, 2015). While this move has been welcomed by many, it is also the case that these measures exclude other forms of subprime credit including doorstep lending, credit cards and overdrafts.

These measures have been matched by policies which seek to increase the availability, capacity and sustainability of alternative not-for profit lenders via support for Credit Unions (see Box 5) and Community Development Finance Institutions (CDFIs) (Appleyard, 2011). As Wright (2013: 3) explains “the community finance sector is made up of not-for-profit institutions which lend primarily on the basis of social gains. They exist to improve the financial welfare of their clients and the overall health of the local economy”.

### BOX 5: CREDIT UNION EXPANSION AND MODERNISATION IN THE UK

Credit Unions (CUs) are membership based not-for-profit cooperatives. The UK sector has existed for some 25 years with commentators noting that CU have connections with other long established mutual self-help organisations such as provident societies (Wright, 2013). Given their origins, CUs are associated with promoting thrift in local communities and identified as ‘ethical lenders’ serving a “specific group of people or region (or both) by sourcing funds - in the form of member deposits and savings – from the community to lend to other members, reinvesting inactive money in the same community” (Wright, 2013: 3). The Association of British Credit Unions (2018) reports that in the year ending 2017, there are 305 CUs in England, Scotland and Wales with over 1.29 million members. The sector has assets worth £1.5 billion, loans amounting to £803 million, deposits of £1.25 billion and an annual turn-over of £113 million.

CUs remit is three-fold: to provide low interest loans, to encourage people to save and to offer financial advice. Average loan interest rates are 1% per month with maximum interest rates capped at 3% (or 42.6% APR). In turn, CUs have been at the forefront of offering innovative financial products like jam jar budgeting accounts and cash savings deposit accounts. The former are designed to facilitate money management through allowing customers to split their account balance into jam jars dedicated to spending, saving and bill payment.

In 2011, the DWP commissioned research into the modernisation and expansion of the CU sector in recognition of an unmet demand for affordable credit which banks were unlikely to fulfil without being mandated, low levels of CU membership, poor financial sustainability within this sector and issues with internal management. In 2013, the Association of British Credit Unions Council was awarded a contract of £38 million to undertake the task of ensuring CUs were financially self-sufficient (having hitherto been dependent upon grant income from the DWP, local authorities and social landlords) and to grow their membership. It is estimated that CU membership has expanded particularly in the years of recession although the targets remain to be met.

This initiative was given further impetus with the formation of the Archbishop of Canterbury’s Task Group on Responsible Credit and Savings in 2014. Created in response to the excesses of predatory payday lending, the Taskforce raised awareness of CU among its membership partly through a dedicated website, launched the Churches Mutual Credit Union for church employees and initiated the Church’s Credit Champions Network which aims to recruit over 3000 new CU members in the London, Southwark and Liverpool dioceses.

Reform is also underway to modernise the CU sector through the introduction of digital technologies. Organised through the Model Credit Union initiative, this was halted in 2017 due to technological issues with only 3 of 35 CUs which had signed up for this launching mobile banking apps.

*Sources: DWP, 2011, 2013; ABCUL 2018, Wright, 2013.*

<sup>109</sup> The UK is recognised as having a highly diverse sub-prime credit market including regulated and unregulated credit providers such as home credit companies, pay day lenders, sale and buy back shops, mail order catalogues, rental purchase outlets, pawnshops and money lenders (Cox et al., 2011).

CDFIs are organisations which lend to individuals, social enterprises and business, emerging in response to the socio-spatial withdrawal of banks and decline in affordable credit (Appleyard, 2011). Perceived as being part of a more “socially responsive economics”, the twin ambition of CDFIs is to fill finance gaps and re-circulate finance in local economies and “democratise economic involvement” through the promotion of enterprise development and regeneration of local communities (McGeehan, 2006: 85; also Appleyard, 2011). CDFIs were therefore identified as working towards a “double bottom line” comprising of both social and economic objectives linked to job preservation and creation, supporting environmentally and ethically sound businesses and affording equal opportunities to the credit excluded (Appleyard, 2011: 250). CDFIs utilise finance as a tool to leverage community development outcomes. However, despite some growth and diversification of products, the UK CDFI sector remained small, offering limited types of finance with patchy geographic coverage (Appleyard, 2011). The British Business Bank is commissioning new independent research into the sustainability of CDFIs (see Box 5).

Collectively, the FIC (2015) concludes that while the potential demand for community finance is about £6 billion per year, in 2013-14, CU lent £676 million and CDFIs £174 million leaving a substantial credit gap of £5 billion. However, pressures to ‘scale up’ and become financially sustainable may lead to weaker ties with local communities, and the watering down of social agendas as both Credit Unions and CDFIs search for more profitable customers and financial sustainability.

## Pensions

In comparison to ‘basic’ financial services related to banking, savings and affordable credit, pensions are identified as more sophisticated products. A number of different pensions plans are available of which key are: (i) workplace pensions which comprise of defined benefit schemes (based in individuals earnings and length of time they have been a member); defined contribution pensions where contributions are invested and cash balance plans which are a combination of the two schemes above. (ii) State pensions comprise of regular payments paid by the UK government, funded through National Insurance Contributions, to people who have reached pensionable age. These are subject to a five yearly review cycle. (iii) Contract pensions are provided by various pension providers, including insurance companies, and are a contract between an individual and pension provider.

A range of pension reforms have been undertaken, partly necessitated by low levels of long term savings and rising life expectancy. Perhaps the most significant has been the Automatic Enrolment initiative rolled out in October 2012 whereby all employers are obliged to enrol their employees on pension schemes and pay into these schemes. Partly attributable to this, membership of occupational pension schemes increased significantly between 2014-2016, more than doubling from 2.7 million to 5.6 million in the private sector.

However, the amounts contributed are low and, indeed, some members are not contributing anything at all. Data from a key provider of workplace pensions, NEST, evidence that as of March 2017, out of a total of 4.6 million members only 2.7 million were actively contributing to their pension pot (Rowlingson and McKay, 2017).

## Insurance

Insurance take up has declined in recent years with the proportion of working adults who had home contents insurance declining from 65% in 2008–09 to 59% in 2015-16 (Rowlingson and McKay, 2017). While this decline is partly a reflecting of tighter household budgets when household insurance might be perceived as a luxury, it is particularly marked among poorer households who might own relatively few possessions which require insurance as well as a mismatch between the insurance products on offer and their needs.

There has been some attempt to increase the proportion of households covered by home contents insurance, including involving third sector organisations and designing products more appropriate to low-income households in terms of the minimum amount that needs to be covered.

## Financial capability

Financial capability – composed of financial literacy (an understanding of financial concepts) and capability (the skills and motivation to plan ahead and seek financial advice) – is an integral component of financial

inclusion (see *Box 3*). Building on the 2006 FSA report on a National Strategy for Financial Capability, the UK's Financial Capability Strategy was launched in 2015. Produced by Money Advice Services in consultation with a wide range of stakeholders, the strategy identifies low levels of financial capability in relation to a range of financial products and services.

In recognition of a changing financial and technological environment, as well as the introduction of a series of wide reaching and significant welfare and pension reform, the strategy focuses its attention on four key demographics:

1. Children and young people with a view to shaping financial capability among young children.
2. Young adults identified as facing particular challenges as they transition from education to work and independent living.
3. Working age people who potentially face a range of financial shocks from redundancy to divorce at a time when they might also be starting families, buying property as well as planning for retirement.
4. Older people in retirement who have to deal with a rapidly changing pensions and care environment.

Set within a ten-year frame, the Financial Capability Strategy aims to measure progress in relation to three key dimensions: day to day money management, planning for, and managing, life events and dealing with financial difficulties.

## 9.3 Migration and financial inclusion in the UK

Turning our attention to focus on migration and migrants in the UK, this section of the report documents key migration patterns and migrant men and women's experiences of financial in/exclusion in relation to banking, savings, credit and financial advice. Where applicable it identifies key initiatives which have sought to promote financial inclusion among migrant communities.

### 9.3.1 Documenting migration to the UK

It is estimated that between 1993-2015, the foreign-born UK population doubled from 3.8 million to around 8.7 million while the number of foreign citizens increased from nearly 2 million to more than 5 million. In percentage terms, by 2015, 13.5% of UK's population was foreign-born (up from 7% in 1993) while 8.9% were foreign citizens (up from 4% in 1993). London is a particular magnet for migrants with over a third (36.8%) of all foreign-born people residing in the capital city. Foreign citizens comprise 24% of Inner London and 21% of Outer London populations (Vargas-Silva and Rienzo, 2017). The UK, and London's migrant population in particular, is identified as being 'super-diverse' in terms of ethnicity, country of origin, language, religion, migration channels and immigration status (Vertovec, 2007).

Three broad migration trends can be detected in post war UK. These are (i) the migration of people from the British Commonwealth, predominantly in response to labour market vacancies; (ii) significant European migration following the expansion of the European Union in 2004 and 2008<sup>110</sup> and (iii) a diversification of migrant flows. The latter two trends have occurred in tandem with a radical overhaul of the UK immigration system over the last twenty years which has entrenched differences between migrants with different pathways carrying discrete conditions of entry and entitlements to work and reside in the UK. Between 1999-2009, seven major pieces of immigration legislation were enacted with 47 changes to immigration rules occurring in the five years between 2004-2009 (Spencer, 2011). This bid to create a set of 'managed migration' policies reflects three key immigration priorities: (i) encouraging highly skilled migration to address sector specific skills shortages; (ii) clamping down on so-called 'bogus' asylum seekers, refugees and irregular migrants and (iii) encouraging European migration over and above migration from the global South (Datta, 2012).

---

<sup>110</sup> The A8 EU countries are Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Slovakia and Slovenia. The A2 EU states are Romania and Bulgaria.

Undoubtedly the key change in UK immigration in recent times has occurred in the aftermath of EU expansion. Prompted by labour market shortages in both highly but particularly low skilled sectors, the UK was one of only three European countries to grant immediate employment rights without work permits to A8 migrants. It is estimated that by 2009, nearly 1.5 million workers (comprising half the of the total labour immigration flow) from the A8 countries had migrated to the UK. Partly due to alarm at this 'invasion from the east', the terms of entry for A2 nationals were more constrained (Datta, 2012). Notwithstanding this, Poland is the most common country of birth among the foreign-born as well as top of the list of foreign citizens in the UK (Vargas-Silva and Rienzo, 2016). In turn, while EU migrants have been generally more dispersed outside of London, they still comprise between 9.9% and 6.8% of Inner and Outer London respectively (Vargas-Silva and Rienzo, 2016). It is clearly evident that the anti-immigrant sentiment which shaped the Brexit referendum was crucially shaped by EU in-migration to the UK, and that this migration has begun to decline in response to the decision.

Importantly, migration to the UK has also diversified beyond the Commonwealth/EU dichotomy which dominates popular discourse. Research reflects that migration from, for example, Francophone Africa as well as Latin America has not only occurred for significant periods of time but has also, in the case of the latter, increased in recent years (Evans et al., 2011; Evans and McIlwaine, 2017). Arriving in the UK for a range of reasons from seeking asylum, to study and in response to economic opportunities, the dynamics of these migrations is outlined in further detail below in relation to Brazilian migration (see Section 4).

### 9.3.2 Migrants and financial inclusion initiatives in the UK

Despite some academic and policy attention to migrant communities, there has been a lack of systematic attention - particularly in recent years – on the impact of financial inclusion initiatives on migrant populations in the UK. On the basis of available studies, the following trends can be observed (Atkinson, 2006; Datta, 2012; Gibbs, 2010; Mitton, 2008).

#### Migrants and banking services

Banking access is a significant priority for migrants. In a study involving 310 migrants drawn from five communities in London, previous research by the author details how the majority of migrants reported that having a bank account was necessary to access the labour market as well as benefit payments (Datta, 2012). Four key findings in relation to banking were: (i) relatively high levels of bank ownership with 87% of all migrants interviewed owning a bank account.<sup>111</sup> While a range of accounts were identified, and a few migrants had more than one account, Polish migrants in particular had taken advantage of BBA initiatives while Somali migrants had POCAs. (ii) These relatively high levels of banking inclusion were despite significant issues with access. Of these the most important was the documentation required to open accounts. Despite clear guidance that BBAs could be opened with alternative forms of identification (see above), a number of migrants had their applications rejected primarily due to issues with the documents they were able to produce (Datta, 2012; Gibbs, 2010). (iii) Access to bank accounts does not guarantee financial inclusion which is dependent upon the depth of engagement. To this end, while the majority of migrants used ATMs, only 47% paid their utility bills through direct debit and a very small minority used internet or digital financial services. In part the preference for cash was due to low wages and income, a fear of surveillance and language difficulties. (iv) Unbanked migrants comprised 13% of the sample. Among this group, lack of access was linked to irregular immigration status and a transient population which made it difficult to verify residence well as the fact that many were recent migrants.

Within this context, there have been calls for the development of targeted and tailored financial products and services for migrant communities (Datta, 2012; Gibbs, 2010). The remittance market in general has served as an important incentive for banks to engage with migrant populations. However, while there is some evidence of product innovation with global banks taking the lead in developing banking products designed for migrant clients, this is mediated by nationality and class. Both the HSBC's Passport Accounts and the

---

<sup>111</sup> These figures are high in comparison to, for example, banking exclusion in the US where 35% of Ecuadorian, 64% of Salvadorans and 75% of Mexican immigrants did not have a bank account (Rhine and Green, 2006).



NatWest's 'Welcome' accounts have specifically targeted migrants through the simplification of documentation requirements and provision of multi-lingual services while wealthier segments have benefitted from schemes such as Barclays Banks enabling migrants to initiate, and hence speed up, account opening even before they have left their home countries.

Product innovation has also not necessarily been accompanied by sufficient investment in human resources which are critical in the delivery of these products. Besides locational inconvenience and banking service hours, research particularly highlights the importance of addressing language barriers and cultural differences in relation to the development of financial services for migrant populations. Customer relations in particular have been identified as being critical in moving migrants from entry level products to more profitable higher end products such as mortgages, pensions and insurance. There are some examples of innovation with a number of high street banks expressing a particular interest in the 'Polish Pound' as evidenced by the employment of Polish speaking staff as well as training of staff to deal with the needs of Polish customers. However, a key hurdle in developing migrant specific products and services is how to scale up such initiatives which have predominantly remained confined to a handful of banks and targeted at a narrow range of migrant communities.

The requirement since January 2018 that banks and building societies carry out regular immigration checks on all their customers will potentially be a significant barrier particularly for undocumented migrants. Part of a broader 'outsourcing' of the policing of migrants and its crack down on 'illegal' migrants, the 2016 Immigration Act, requires banks to close any accounts operated by people who do not have leave to remain in the UK. This is to be done through cross checking personal details of account holders against a Home Office database of 'illegal' or 'disqualified' persons. It poses a challenge for financial institutions which have had to ensure that they have the know how to carry out these checks, while also managing regulatory or contractual risks that might arise if and when accounts are shut. Banks failure to comply with these requirements could lead to financial penalties, restrictions on deposit-taking permissions as well as criminal sanctions.

## Saving practices among migrants

The proclivity of migrant groups to save is recognised. In research conducted by the author, 59% of all migrants identified themselves as savers with the majority saving less than £100 per month (33%) although this said 28% were able to save between £301-400 per month. Furthermore, in terms of this saving habits, migrants could be identified as 'dedicated savers' who ensured that they saved relatively large sums through the intensification of work as well as cutting back on consumption, while others were 'circumstantial savers' who saved as and when their low incomes permitted. Migrants reported that they saved for a variety of reasons ranging from being able to respond to emergencies to planning for investment (see Section 4 below also). Importantly, a number were also saving for others as evidenced by the fact that remittances sent to family members were funded through a mixture of wages, savings and in some cases even loans.

Importantly, migrants' usage of formal savings instruments and programmes is restricted (Gibbs, 2010). Broader research suggests Black and Asian groups are also less likely to save in mainstream saving products such as ISAs and Premium Bonds due to low incomes (Khan, 2008). Further, non-EU migrants were specifically excluded from the Savings Gateway Scheme even while those who had had children while in the UK were eligible for Child Trust Fund. This said, in research conducted by the author, while 60% of savers were accumulating their savings in current and/or savings accounts, none had a ISA or CTF. More informal mechanisms of savings – through participation in Rotating Savings and Credit Clubs – were evident in Somali and Turkish communities which entailed saving through family and friendship groups to accumulate savings (see Datta and Aznar forthcoming). The key factors explaining these trends was a preference for holding savings in accounts which could be readily accessed in times of need, a lack of awareness of banking products as well as – in the Somali and Turkish communities – a preference among some, predominantly female, migrants to utilise forms of savings which they were more familiar with.

## Migrant borrowing

A similar picture emerges in relation to migrants' access to affordable formal credit which is particularly circumscribed. In previous research undertaken by the author, 47% had acquired a loan in the 12 months preceding the research. There were significant inter-community differences in relation to access to these facilities which Polish migrants suggested were freely available and Brazilian migrants struggled to access (see

Section 4 also). A key obstacle in accessing formal credit relates to the thin or non-existent credit histories that migrants have. Their credit practices in their home countries do not carry forward to host countries while the lack of a bank account can further inhibit the development of a financial history here.

In turn, the need for credit arose out of an inability to cover everyday expenses, unanticipated demands for money from relatives in home countries, to repay debt acquired in order to migrate as well as in response to investment opportunities in home countries. The three key sources of credit were, in order of importance, friends and families (69%) and through banks in the form of credit cards, overdrafts and personal loans (24%). Only 2% had resorted to subprime loans.

In relation to accessing alternative credit institutions, patchy evidence suggests that new migrant populations have typically shown little interest in Credit Unions. In Northern Ireland where 70% of the population belong to Credit Unions, research highlights that new migrants have shunned these organisations (ABCUL, 2018; Bryne et al., 2007). Gibbs (2010) attributes this to a lack of understanding and knowledge of how they operate, poor English language capability and the fact that Credit Union accounts are seen as being 'too local' hence constituting a risk to migrants who only intend to stay in Northern Ireland for a short period of time. If the focus shifts from migrant to Black and Minority Ethnic populations, then there is evidence supporting that Credit Union membership was relatively popular among first generation African Caribbean communities but has declined among second and third generation descendants. In turn, some of the more successful Credit Unions are located in ethnically diverse areas including the Tower Hamlets Credit Union in East London which was rebranded as the London Community Credit Union in 2010. It has 15 000 members and 5 branches

CDFIs such as Fair Finance in East London and Oakham in South London have taken a lead in interacting with ethnic communities with potential impact on migrants (see Box 6).

#### BOX 6: FAIR FINANCE: A COMMUNITY FINANCE ORGANISATION

Formed in 2005, Fair Finance has three key programmes designed to (i) help bank unbanked individuals; (ii) give loans to small businesses and individuals and (iii) offer debt and financial capability advice. Heavily influenced by microfinance ideals, it has worked with public, commercial and charitable partners. Its founder has been awarded an OBE, and the organisation itself is highly regarded winning the 2014 Alternative Lender of the Year award. Founded in East London, it has since spread its operations across London through initiatives like the Dedicated Fair Business Loans programme in 2013 and a dedicated charity to offer debt and money management advice in 2011. These successes have built upon previous initiatives such as updating clients' payment histories on Experian ( a consumer credit agency) to improve their credit rating and therefore potentially accessing formal loans. In 2015, Fair Finance celebrated its 10-year anniversary noting among its key milestones the fact that it has assisted 30 000 financially excluded individuals, lent £17 million, prevented 6000 residents from being evicted and helped set up 200 small businesses.

*Source: [www.fairfinance.org.uk](http://www.fairfinance.org.uk)*

### Financial advice available to migrant communities

Research also documents a dearth of financial advice programmes specifically directed at migrants (Gibbs, 2010). Citizens Advice Belfast (2010) reported that over 70% of new migrants' clients using their services were seeking financial advice relating to the opening of bank accounts, acquiring credit, accessing debit cards and transferring money home. They recommended the development of tailored financial education programmes utilising advisors from migrant communities who would have greater awareness of the needs of new migrants as well as products and services such as welfare benefits which they are eligible for. In the absence of such services, and predominantly due to language difficulties, many migrants approach their family, friends and own migrant communities for advice which they may or may not be able to provide (Datta, 2012; Gibbs, 2010).

Even while trust plays a vital role in determining where advice and information is sourced, language specific facilities in bank branches may enhance financial literacy and capability among migrant men and women (Mahwinney, 2010). As discussed further in Section 4, language barriers continue to shape access to financial advice.



## 9.4. Digital financial inclusion as a panacea for financial exclusion?

Digital financial inclusion is defined as “digital access to, and use of, formal financial services by excluded and underserved populations” (CGAP, 2015: 1). It entails a shift away from a ‘bricks and mortar’ approach to promoting digital access to financial services, as well as a preference for electronic/mobile money over cash (Mader, 2016). The significance of digital innovation in addressing persistent financial exclusion in the UK is increasingly evident (also see Section 2.1 above).<sup>112</sup> However, despite the fact that digital solutions was popularised by initiatives like M-Pesa<sup>113</sup>, research on migrants’ digital financial practices outside of remittances remains scarce.

**Table 9.2 - Socio-Economic Characteristics of Brazilian Migrants**

	Number (%)
<b>AGE</b>	
18 – 29	3 (8.8)
30 – 39	9 (26.5)
40 – 49	11 (32.4)
50 – 59	9 (26.5)
60 – 69	1 (2.9)
>69	1 (2.9)
<b>EDUCATION</b>	
Secondary education	2 (6.1)
Graduate	10 (30.3)
Post-graduate	21 (63.6)
<b>HOUSEHOLD COMPOSITION</b>	
Lives alone	9 (23.1)
Conjugal partner	20 (51.3)
Children	5 (12.8)
Friends/acquaintances	4 (10.3)
<b>OCCUPATION</b>	
Formally employed	17 (50)
Informally employed	3 (8.8)
Self-employed	5 (14.7)
Housewife	1 (2.9)
Student	7 (20.6)
Retired	1 (2.9)
<b>WAGES (ANNUAL)</b>	
Up to £10 000	6 (18.2)
Between £11 000 – 20 000	14 (42.4)
Between £21 000 – 30 000	6 (18.2)
Between £31 000 – 40 000	4 (12.1)
Over £41 000	3 (9.1)
<b>HOUSEHOLD INCOME (ANNUAL)</b>	
	(N = 31)
	23%
Up to £20 000	19
£21 000 – 30 000	16
£31 000 – 40 000	19
£41 000 – 50 000	23
>£51 000	

Source: Questionnaire Survey 2018.

Within this context, we now report on primary research exploring digital/financial practices among Brazilian migrants in London. Drawing upon a questionnaire survey and focus group discussion,<sup>114</sup> this section begins with a brief description of the socio-economic and household characteristics, and migration history, of the participants, before moving on to explore migrant men and women’s understanding of financial in/exclusion and their banking, savings and credit practices. This is followed by a final section which interrogates their digital financial practices and explores the extent to which digital financial inclusion can be a panacea for financial exclusion. As the evidence gathered shows, while usage of financial technology is highly significant, research participants highlight both some reservations about digital access as well as a preference for face to face interaction in relation to specific products and financial advice.

### 9.4.1 Socio-economic characteristics and migration history of participants

Key demographics of the research participants are captured in Table 9.2. With 85% of participants between the ages of 30-59 years, this project reflects broader research which notes that Brazilian migrants in the UK tend to be highly educated (Evans et al., 2011). Correspondingly, 93.9% of participants held graduate or post graduate degrees. In turn, just over half of Brazilian men and women who participated in the survey had moved to London in the last ten years.

This corroborates previous research which notes that while Brazilian migration to the UK dates back to the 1970, it has gathered pace in more recent times with 81%

<sup>112</sup> For example, the UK government’s newly published Industrial Strategy which sets out the government’s plan “to create an economy that boosts productivity and earning power throughout the UK,” specifically focuses on financial technology, and the potential for fintech to develop innovative products which will increase financial access

<sup>113</sup> M-Pesa started off as a mobile phone-based money transfer scheme in Kenya which was launched in 2007 with the support of the largest mobile network operators in the country. Since then it has expanded its remit to allow M-Pesa allows users to deposit, withdraw, transfer money and pay for goods and services easily with a mobile device.

<sup>114</sup> The questionnaire gathered information on the socio-economic profile of migrants; their migration histories; digital access and usage and financial practices. The latter included face to face, on line and mobile banking practices. In total 26 women and 7 men completed the questionnaire. The focus group explored issues related to understandings, and significance of financial inclusion/exclusion; and migrants use of digital financial technologies. In total, 5 men and 4 women participated in the group discussion.

of Brazilians living in England and Wales, and 84% in London, arriving between the years 2000 to 2011. According to the 2011 Census, there are 52 000 Brazilians living in the UK, although experts believe that this is almost certainly an undercount arguing that if the undocumented population is taken into account then the UK Brazilian population is nearer to 100 000 (Evans and McIlwaine, 2017). Echoing a broader trend on on-ward migration whereby almost a third of Brazilians have an EU passport acquired either through marriage or ancestry, (Evans and McIlwaine 2017), just under a quarter of participants in this study had first migrated to Spain, Portugal, Canada or Italy where they had lived between 5 months to thirteen years before moving to the UK.

Employment profiles ranged with participants distinguishing between formal, informal and self-employment statuses. Both skilled and semi-skilled occupations were identified including cleaners, dog walkers, nannies, waiters, Portuguese teachers, administrators, teachers, directors and an NGO worker. The majority of men and women earned between £11 000 – 20 000 per annum.

### 9.4.2 Documenting the financial practices of Brazilian migrants

While migrant men and women struggled to define financial *inclusion*, highlighting instead various aspects of exclusion, after some discussion it was identified as “activity, when you are financially active,” as well as “cash” and “money and wages”. This corresponds to the fact that a secure and stable income is now regarded as a fundamental component of financial inclusion (see *Section 2.1* above). Importantly, within this context, almost half of the survey participants (16) reported that their wages did not cover their expenses which meant that they had to ‘take on an additional job’; ‘dip into their savings’; ‘take a loan’ or ‘rely on spouse or parents for financial help.’

In turn, a range of financial products and services were identified as being crucial to financial inclusion which included savings (with one participant arguing that financial inclusion entailed “not leaving money under the mattress”), loans, investments, credit cards and remittances. The survey reflected that the top three products used were current accounts (34 people in total), savings accounts (21) and credit cards (23). In addition, a smaller number of participants had acquired a bank loan (6), mortgage (5), used bank remittance services (9), insurance (10) and investment products (4).

### Banking Inclusion

**Table 9.3 - Bank Account Ownership, by country**

	<i>In the UK</i>	<i>In Brazil</i>	<i>Elsewhere</i>
<b>Yes</b>	34 (100)	21 (61.8)	7 (20.6)
<b>No</b>	0	13 (38.2)	27 (79.4)

*Source: Questionnaire Survey 2018*

All the survey and focus group participants owned bank accounts in the UK in a bank, building society or any other financial institution, with an additional number also banking transnationally though accounts held in Brazil and/or in Ireland, Portugal,

Switzerland Spain, Australia and the USA (see *Table 9.3*). The majority of participants (31) had not encountered any difficulties when opening bank accounts suggesting that some of the barriers identified in earlier research by the author have been addressed (Datta, 2012). In turn, nearly three quarters of all participants lived in households where spouses, children and/or friends and flatmates also had bank accounts.

A number of factors explicate high levels of banking inclusion among Brazilian migrant men and women (see Datta, 2012). In this research while focus group participants initially argued that financial inclusion was not a priority for migrants, there was a consensus that banking inclusion was a necessity in the UK:

*"Here you can't go to the GP, you can't work, one thing is linked to the next, you need to have a bank account to be able to live, without one you don't pay taxes".*

This meant that those who were likely to be excluded – for example undocumented migrants<sup>115</sup> – attempted to overcome such exclusion by sharing or ‘borrowing’ a friend’s bank account (see also Datta, 2012). In addition, others “sen[t] money to Brazil. I think that 60%-80% of Brazilians here send money to Brazil. I was undocumented here for five years I did all to work and save every day and send it away, that is the aim of any undocumented to earn and save as quickly as possible.”

## Savings products and practices

A significant proportion of the survey participants (71%) saved on a monthly basis which were deposited in savings accounts (see *Table 9.4*). While the motivations to save ranged from being able to cope with an emergency to wishing to invest in the future, the proclivity to save was identified as being shaped by family members and in particular mothers pointing towards gendered financial practices with women noted as being more prudent and more risk averse.

<b>% of monthly income saved (n)</b>	<b>Where are savings kept (n)</b>	<b>Purpose for saving (n)</b>	<b>Who influences saving behaviour (n)</b>
<b>Up to 1% (5)</b>	Current account (7)	Daily needs (3)	Father (8)
<b>1-5% (9)</b>	Savings account (19)	Investment (8)	Mother (12)
<b>5-10% (4)</b>	Remit back home (3)	Emergency (19)	Grandparents (2)
<b>10-15% (3)</b>	Elsewhere (3)*	Other purposes (6)**	Non-Brazilian friends (2)
<b>20-30% 1</b>			British institutions/adverts (3)
<b>More than 30% (3)</b>			Other (7)

*Source: Questionnaire survey 2018*  
 \* Mortgage, shares and ISA  
 \*\* Travelling for leisure, for son/future; property and pension; retirement

Importantly, migration and saving were seen as being positively correlated with focus group participants concurring that they began to save in earnest after they arrived in London. This connects with wider research which evidences key financial and economic motivations to migrate (Datta and Aznar, forthcoming). Perhaps contradictorily, some focus group participants argued that they were forced to save in London because:

*“Being here, somehow, forces you to have control, because you are on your own, you have to have control, to put money aside, because say, if you don’t have money to pay for your rent tomorrow, to ask your family in Brazil to send it, for them it is four times worse”.*

However, others argued that it was easier to save in London precisely because “here you don’t have family or many friends, so it seems like a solution [for saving], but when you go to Brazil, they finish you off!”.

## Credit/Debt

Over half of those who completed the survey (59%) were in debt which ranged from over £20 000 (4 participants) to under £1000 (3). The majority of participants were between £2-5000 in debt (4). Despite being in debt, only 5 people reported having acquired loans in the twelve months preceding the interview, borrowing from friends (2), banks (2), pay day lenders (1) and family (1).

Three key issues were identified in relation to credit/debt in the focus group discussion. First, participants agreed that a credit culture was more pervasive in Brazil than in the UK. They noted that they “used credit cards a lot more” in Brazil which they attributed to “[you] are just pushing your debt, something Brazilian, to be always owing money.” Paying for goods in ‘instalments’, they said, was a common practice. Second, interest rates in the UK were significantly lower in comparison to Brazil leading one participant to conclude that “You have a certain margin of financial tranquillity, you get a loan and you know that it is 3% interest per year, a lot lower, a lot!”. Third, migrants felt that their access to bank loans was restricted due to their real or perceived immigration status (see also Datta, 2012). One participant argued that:

<sup>115</sup> Evans et al. (2011) research estimated that one third of their sample were irregular and undocumented population with Brazilian men more likely to be irregular than women (42% compared to 34%).

*"There are so many migrants who work and save money but are totally excluded. And I have a bank account, but I feel totally excluded ... I went to ask for a loan, with very low interest rates, I went to Barclays. When I asked for it, and because I was renewing my student visa, which I didn't have yet, they said ... they sent a letter last September saying that the Home Office now forces them to check [it] immigration status ... and if it was not OK [had a visa] they would summarily close down my account ... I went there last week to sort this all out. I felt horrible!"*

Besides illustrating restricted access to bank credit facilities, this participant's experience also highlights the implementation of the Home Office requirement that banks carry out immigration status checks.

## Financial advice and information

Migrant men and women reported different experiences of accessing financial advice and information. While some argued that this was freely available, others identified barriers in relation to both language and cultural difference. To this end, while one focus group discussant argued that there was a "language barrier, the better English you speak, the more access you'll have to information," another retorted that:

*"Yes, language is a barrier, but culture is the main barrier. They don't want you to know, that is their way. You can speak as good English as you want, but some of the cultures within the bank, they are not going to do the work for you. The culture is like, 'It is up to you to ask, we don't have to tell you!' Which is the opposite in Brazil, there the person will explain it to you, here if you don't ask, they won't tell you".*

They also criticised the tendency to refer people to on-line resources even when they enquired in person (see below).

### 9.4.3 Digital financial practices of Brazilian migrants

All the research participants were digitally connected with access to home internet connections which was accessed via mobile phones (only one survey participant did not have a mobile phone) and/or a laptop, tablet or computer (all but three participants had one of these). In turn, the cost of being connected to the internet varied from up to £20 a month to more than £51. 94% of participants reported that they were always connected to the internet. A range of apps and social media were used as highlighted in *Table 9.5*.

App or social media used	Number (%)
Whatsapp	33
Facebook	30
Twitter	9
Instagram	8
Email	5
Linkedn	2
Pinterest	2
Other	13

*Source: Questionnaire Survey 2018.*

With regards to digital *financial* practices, the survey explored Brazilian migrants use of on-line and mobile banking services. A ranking of how Brazilian men and women banked in the UK highlighted that 21 participants (63.7%) used online banking, 11 (33.3%) used mobile banking while only 1 participant used only bank

branching. Similarly, among focus group participants, 4 used online banking and 4 mobile banking, with 2 among these using both. Only one participant did not use either. Moreover, over a third of the survey participants reported that the quality of digital services influenced their decision on which bank to open their account in.<sup>116</sup> The cost of using digital banking services in the UK varied with the majority of respondents not charged (26 in total), while the rest paid between £5-10 per month. This said one respondent reported paying between £20-30 per month.

<sup>116</sup> In this context, quality was defined in relation to customer facing software focusing on reliability and consistency.

## Types of financial services accessed digitally

A range of digital financial services were used by both on-line and mobile banking users. These included checking account balances (29% and 30% respectively), paying bills (29% and 21%) and transferring money between accounts (26% and 19%). Mobile banking users also reported using apps to make payments (24%), to apply for loans (4%) and access financial advice (1%). Both on-line, and particularly mobile banking, were used regularly on a daily and weekly basis. In response to a question asking if they preferred mobile to online banking, 58% replied affirmatively on the grounds that the former was faster, safer, easier and convenient. For those who disagreed, on-line banking was identified as offering a 'more complete menu on internet banking' as well as being "more secure than via an app" because it was password protected.

The pervasiveness of digital financial practices was further illustrated by the fact that 35.3% of the participants also used digital means to manage their accounts held elsewhere (in Brazil or another country) with only 15% relying on their families to do their banking services. However, during the focus group discussion, it was evident that participants felt more at ease using on-line and/or mobile banking to purchase goods and services in the UK in comparison to Brazil. In a debate dominated by disclosing the 3-digit security pin at the back of a credit card, one participant recounted how when asked to give this information to book a hotel in São Paulo, he thought: "well, you can buy a car with the card, so I told them 'I am not going to give you these numbers, are you mad?'" His compatriot went on to say that while "I had this fear [giving the three-digit code] in Brazil, here I don't. When I arrived here I was very scared to give this info on the phone, because we have this concern that they will steal it, that there will be fraud. But here, it is OK." Despite the opinion of one that the Russian mafia was operating in the UK, participants agreed that if they were some unauthorised charges then banks acted quickly to rectify these.

*"When I had an unauthorised charge, I was refunded by the bank straight away, so any type of fraud that happens here is much easier to report, there is more security than in Brazil. I feel much safer making transactions here than I felt in Brazil. But that is my experience, maybe if somebody has been hard done [in the UK] will not feel safe".*

However, digital use was not perceived as being risk free in the UK either by some participants who noted issues related to viruses, hackers, fraud and so on.

## Motivations for using digital services

The consensus among focus group participants was that the shift to digital financial services was part and parcel of a broader 'automation' of daily life. The majority adopted online and/or mobile banking due to convenience with speed/time saving, 24-hour access and practicality/ease of use featuring prominently in both the questionnaire survey and focus group discussion. As one participant said:

*"I use it because it is convenient, I can use it everywhere, it is practical, it is fast, and faster than the internet, I have the app too. I only go to the bank to withdraw money, and I do a lot through my mobile. I buy books, I buy tickets on the tube".*

Mobile banking in particular also meant that a closer eye could be kept on personal finance as "on my mobile, I open my app all the time and I see exactly what is happening in my account, what money has left my account, what goes in" (focus group discussant). Similarly, another participant noted that: "I think I have a better control, yes. I have more access, every day I can check what had gone into my account, what the balance is, what my payments are, I have things more under control." Mobile banking was also used in cases of emergency.

Interestingly, research participants also reported that they had been nudged to use digital services by the banks with one discussant arguing that "The bank itself has stimulated this, it began to send info and

adverts”’. Indeed, much to the amusement of some participants: ‘I tried to open a bank account and when I went to the bank, when I got they told me ‘You can open it online’, they told me open it online’. It was funny, you have the customer service person there to do the job, and they tell you to go and open it online.’ Importantly this also applied to financial advice whereby one focus group discussant told us that:

*“You go to the bank and then they’ll tell you ‘Do it on the internet’. So, I am asking him, he says ‘Go to the internet’, but ‘I am here, you fool!’ In Brazil, they’ll open all leaflets, ‘This is like this and that’, you can ask ‘What do you suggest?’; and they do make suggestions. You ask the English chap ‘What do you suggest?’ and he’ll tell you ‘Check it on the internet, we have several options”.*

In turn, on-line banking usage could lead to the adoption of mobile banking practices as once people went on-line, they received information about bank mobile banking apps. The ubiquity of mobile phones – and in particular smart phones (see above) – also meant that most people were able to access these apps.

## Enduring importance of bank branches

Despite the ubiquity of digital financial use, bank branches were identified as being important by survey participants with 67.6% reporting that they still visited their bank branches despite using online and/or mobile banking. In their opinion a range of financial services were better provided through face to face services. However, it is important to bear in mind that these visits were often quite spaced out with the majority of migrants visiting their banks less than once every two months.

**Table 9.6 Services which are provided better by banks**

Services	Number (%)
Current account services/queries	14 (35.9%)
Credit card services/queries	3 (7.7%)
Loan services/queries	4 (10.3%)
Mortgage services/queries	4 (10.3%)
Investment services/queries	2 (5.1%)
Money transfer abroad services/queries	2 (5.1%)
Other	10 (25.6%)

*Questionnaire Survey 2018*

Elaborating on why they went to their bank branches, survey participants reported that “need[ed] to withdraw large amounts of money,” to “pay in money”, to talk to the manager when they encountered “problems that could not be sorted out on-line or over the phone” and particularly if they were concerned about on-line fraud. For one focus group participant, the human interaction this entailed was positive:

*“I like both, because there is also the human side, I use my computer too much, I get my vision blurred, it is too much, so it is nice to go out, get some air, buy things, and it is not simply going to the supermarket to buy and use the self-service till”.*

## The digital footprint: the benefits and costs of using digital financial services

Digital footprints can be broadly defined as personal information which exists on the internet as a result of individuals online activity. Kumar and Muhota (2012) identify financial transactional data as one of the 4 key types of data available which in combination with other types of ‘active’ and ‘passive’ data can be used by banks to build a profile of individuals and tailor credit, insurance and savings services. Within this context, personal data privacy is of increasing concern.

Participants identified the key benefits of utilising digital financial services as “be[ing] within a network,” by which they were referring to being incorporated into the formal financial system. This was seen as being particularly advantageous for undocumented migrants. While there was some disagreement about whether opening bank accounts on-line required documentation, one participant argued that “[the undocumented] they don’t have the means to send money, or to do anything but digital banking is favouring them. The bank won’t accept them if they don’t have papers, but on the internet, you can open an account without needing



show your papers.’ In reality, while it is possible to fill in an on-line application to open an account, this has to be followed up with the production of both primary and secondary documentation.

Furthermore, digital financial transactions also enabled a constant movement of money through accounts which participants felt was important in relation to building up a credit history. While there was some misunderstanding about the *digital dynamic*, a focus group participant recounted that:

*“When I spoke to the bank about my scholarship being in jeopardy because of my visa, a lady there told me “Look, as long as there is movement in your account, if you keep paying money in and using your card, you run no risk at all”. So, I have to use so there will be a footprint”.*

Her argument was reinforced by another participant who said that the “this movement of money makes it easier for you to go and ask for a loan, and that record will help they trust you, if there is no record, it will be difficult for them to trust you”.

Echoing the point made above, there was some consensus that while anti-immigrant sentiments meant that migrants had difficulty accessing information, on-line access levelled the playing field. To this end, one focus group discussant argued that “But it is a reverse relationship to what they ‘display’, like, they place it online, but, for instance, as there is this barrier that we are talking about here, this stance towards immigrants, online it seems that it is all easy. I had this impression, that online it seems easier, and indeed, they keep pushing those products, but in person, the stance is something else”.

However, others were not so enthusiastic. While one focus group participant noted that the shift to digital services was problematic on the grounds that “we are being led to it, we are being induced,” another argued that:

*“Today we live in a Big Brother, whatever we say here, somebody is listening, on your mobile, if I say ‘I want to travel, I want to go to Ibiza’, next time I open my mobile then there it will appear ‘Flights to Ibiza, Hotels in Ibiza’ and I didn’t even keyed anything in the mobile, so I think they know a lot more about us than we imagine”.*

Issues related to ‘digital privacy’ were discussed in the focus group with some consensus that young people were less concerned about their digital privacy than older people. Cultural differences were also articulated with one participant arguing that: “It is a cultural issue. I am Jewish, and we don’t like that you learn about our financial life. We are raised in this way, so the bank would have access to everything that I do. But if I just withdraw £100, the bank won’t know what I’ll do with that money. So, if I use online, I’ll be leaving a footprint, and I don’t like that, it is a cultural issue”.

Again, while unsubstantiated there was some discussion about the how digital/financial footprints could be risky particularly for the undocumented as recounted in the focus group:

*I know of this case, a man who was illegal, he lived in a house with seven people, and all he had was a bank card. He was illegal, he was working as a motorbike courier, he was working, and the police caught him about 1 km from his home, through the bank card. He never told anyone where he lived, but through the bank card, they discovered where he lived, they went to his place at 6:30 am, and they took three people away, so all because of his ‘footprint’.*

## 9.5. Conclusions

This report has provided an overview on financial inclusion, migration and digital interventions in the UK. Beginning with a broad overview of the financial inclusion landscape in relation to definitions and key



stakeholders, the report has identified key banking, savings, credit, pension and insurance products and services. It has also elaborated on the UK's Financial Capability Strategy which is critical in shaping financial inclusion.

Migration to the UK, and migrant communities experiences of financial inclusion have been outlined. Reporting on available data, it is evident that while banking exclusion is higher among migrants in comparison to non-migrant populations, it varies across different migrant communities. A significant proportion of migrants save, doing so for a variety of reasons ranging from saving for emergencies to investment. The majority of savings are deposited in bank accounts (and in some cases dedicated savings accounts). Migrant take up of ISAs is low. Access to affordable credit is cited as problematic although the demand for this varies across migrant communities. Few migrants are members of Credit Unions. The most common forms of credit used are credit cards, overdrafts and bank loans. Dedicated financial advice for migrants is in short supply.

The report provides insight into digital financial practices among Brazilian migrants in London. This is a community which is characterized by high levels of banking inclusion, a propensity to save and with unmet credit demands. Shortcomings in financial advice are attributed to both language and cultural differences as well as growing trend to direct customers to on-line resources. Perhaps attributable to high levels of education, use of both online and mobile banking is prevalent. A range of reasons are identified for these from ease of access and convenience to being nudged by banks to start using digital services. While the majority of people interviewed highlighted digital access as beneficial particularly for undocumented migrants, others were mindful of digital footprints which some argued would heighten the surveillance of migrants.

## 9.6 References

- Association of British Credit Unions Ltd (2018) <http://www.abcul.org/home>
- Appleyard, L. (2015) *Financial inclusion: A review of Coalition Government policies 2010-2015*, Birmingham: University of Birmingham.
- Appleyard, L. (2011) Community Development Financial Institutions (CDFIs): Geographies of financial inclusion in the US and the UK, *Geoforum*, 42 (2): 250-58.
- Atkinson, A. (2006) *Migrants and financial services: A review of the situation in the UK*. Personal Finance Research Centre, University of Bristol, Bristol.
- Ben-Ghalim, D. (2011) *Asset stripping: Child Trust Funds and the demise of the assets agenda*, Institute of Public Policy Research, London.
- Bryne, N.; McCarthy, O. and Ward, M. (2007) Money-lending and financial exclusion, *Public Policy and Management*, 27 (1): 45-52.
- Carbo, S.; Gardener, E. and Molyneux, P. (2007) Financial exclusion in Europe, *Public Policy and Management*, 27 (1): 21-27.
- Citizens Advice Belfast (2010) *Financial Inclusion Project 2010*, Citizens Advice, Belfast.
- Collard, S. (2007) Towards financial inclusion in the UK: Progress and challenges, *Public Money and Management*, 27 (1): 13-20.
- Collard, S. and McKay, S. (2006) Closing the savings gap: the role of the Savings Gateway, *Local Economy*, 21: 25-35.
- Cox, J.; Gulliver, R. and Morris, J.C. (2011) *On the margins: Debt, financial exclusion and low income households*, Compass: Direction for the Democratic Left Ltd, Southbank House, London.
- CPMI (Committee on Payments and Market Infrastructure) (2016) *Payment aspects of financial inclusion*. World Bank, Washington DC.
- Datta, K. (2012) *Migrants and their money: Surviving financial exclusion in London*. Policy Press, Bristol.

- Datta, K. (2011) *New migrant communities and financial services: Keeping themselves to themselves?* Friends Provident Foundation, London.
- Datta, K. and Aznar, C. (forthcoming) *The space-times of migration and debt: repositioning migrants debt and credit practices in, and through*, London. *Geoforum*.
- Demirguc-Kunt., A.; Klapper, L.; Singer, D. and Van Oudheusden, P. (2014) *The Global Findex Database 2014: Measuring financial inclusion across the world*, World Bank Policy Research Working Paper 7255, World Bank: Washington D.C.
- DWP (2017) *Government response to the final report of the Lords Select Committee on Financial Exclusion*. Crown Copyright, London.
- DWP (2013) *Credit Union £38 million expansion deal signed*. Available at: <https://www.fca.org.uk/publications/occasional-papers/occasional-paper-no-17-access-financial-services-uk> (accessed March 2018).
- Evans, Y. and McIlwaine, C. (2017) *Supporting Brazilian Women in London: Service Provision for Survivors of Violence Against Women and Girls (VAWG)*, London, CASA/ESRC/LAWRS/PPP/QMUL/Redes/UFRJ/, <http://www.geog.qmul.ac.uk/media/geography/docs/research/Supporting-Brazilian-Women-in-London-Final-07-04-17.pdf> (accessed 30 October 2017).
- Evans, Y., Tonhati, T., Dias, G., Brightwell, G., Sheringham, S., Souza, A. and Souza, C. (2011) 'Brazilians in London: a report', *Canadian Journal of Latin American and Caribbean Studies*, 36, 235-248.
- FCA (2016) *Access to financial services*. Occasional paper 17. Available at: <https://www.fca.org.uk/publications/occasional-papers/occasional-paper-no-17-access-financial-services-uk>. (Accessed January 2018).
- FIC (2015) *Financial inclusion: Improving the financial health of the nation*. Available at: [http://financialinclusioncommission.org.uk/pdfs/fic\\_report\\_2015.pdf](http://financialinclusioncommission.org.uk/pdfs/fic_report_2015.pdf)
- FITF (2010) *Banking services and poorer households*. FITF, The Treasury.
- Gloukoviezoff, G. (2006) *Understanding and combating financial exclusion and over-indebtedness in Ireland: A European perspective*. The Policy Institute, Trinity College, Dublin.
- Gibbs, J. (2010) *Financial inclusion among new migrants in Northern Ireland: Report by the ICAR in collaboration with Citizens Advice Belfast*. Runnymede Trust, London.
- Harvey, P.; Pettigrew, N.; Madden, R.; Emmerson, C.; Tetlow, G. and Wakefield, M. (2007) *Final evaluation of the Savings Gateway 2 Pilot*, Department for Education and Skills, London.
- Henry, N.; Pollard, J.; Sissions, P. and Ferreira, J. and Coombes, M. (2017) *Banking on exclusion: Data disclosure and geographies of UK personal lending markets*, *Environment and Planning A*, DOI: 10.1177/0308518X17713992.
- Herbert, T. and Hopwood Road, F. (2006) *Banking benefits: CAB evidence on payment of benefits into bank accounts*, Citizens Advice, London.
- Khan, O. (2008) *Financial inclusion and ethnicity: An agenda for research and policy action*, Runnymede Trust, London.
- Klapper, L.; El-Zoghbi, M. and Hess, J. (2016) *Achieving the sustainable development goals: the role of financial inclusion*. *CGAP Brief*. Available: [cgap.org/publications/digital-financial-inclusion](http://cgap.org/publications/digital-financial-inclusion). (Accessed March 2017).
- Kumar, K. and Muhota, K. (2012) *Can digital footprints lead to greater financial inclusion?* *CGAP Brief*. Available on [www.cgap.org](http://www.cgap.org) (Accessed March 2018).
- Mahwinney, P. (2010) *Seeking sound advice: financial inclusion and ethnicity*, Runnymede Trust, London.
- Mader, P. (2016) Card crusaders, cash infidels and the holy grail of digital financial inclusion, *BEHEMOTH: A Journal on Civilisation*, 9 (2): 59-81.
- McGeehan, S. (2006) CDFIs: A coming of age? *Local Economy*, 21 (1): 84-90.

- Mitton, L. (2008) *Financial inclusion in the UK: Review of policy and practice*. Joseph Rowntree Foundation, York.
- Paxton, W. (2009) *Asset based welfare in the UK: New routes to social mobility?* Paper presented at the International Seoul Welfare Forum, Seoul.
- Pew Charitable Trusts (2012) *Who borrows, where they borrow and why*. Available at: <http://www.pewtrusts.org/en/multimedia/data-visualizations/2012/payday-lending-in-america>. Accessed January 2018.
- Rowlingson, K. and McKay, S. (2017) *Financial inclusion annual monitoring report 2017*, University of Birmingham, Birmingham.
- Rowlingson, K. and McKay, S. (2016) *Financial inclusion annual monitoring report 2016*, University of Birmingham, Birmingham.
- Rhine, S.L. and Greene, W.H. (2006) The determinants of being unbanked for US immigrants, *The Journal of Consumer Affairs*, 40 (1): 21-40.
- Sergeant, C. (2013) *Sergeant Review of Simple Financial Products: Final Report*, Crown Copyright.
- Spencer, S. (2011) *The Migration Debate*. Policy Press, London.
- Vargas-Silva, C. and Rienzo, C. (2016) *Migrants in the UK: An Overview*. Available at <http://www.migrationobservatory.ox.ac.uk/resources/briefings/migrants-in-the-uk-an-overview/> (Accessed February 2018).
- Vertovec, S. (2007) *Super-diversity and its implications*, *Ethnic and Racial Studies*, 30:6, 1024-1054, DOI: 10.1080/01419870701599465
- Wallace, A. and Quilgars, D. (2005) *Homelessness and financial exclusion: a literature review*, Centre for Housing Policy, University of York, York.
- World Bank (2014) *Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion*. Washington DC: World Bank Group.
- Wright, J. (2013) *Credit Unions: A solution to poor bank lending?* CIVITAS, London.

# 10. L'impresa immigrata in Italia tra diversità nazionali, settori di attività e territori di azione

*a cura di Sebastiano Ceschi*

## 10.1 Introduzione

Il presente Capitolo è frutto del lavoro di ricerca condotto all'interno dell'Area "imprenditoria immigrata" dell'Osservatorio. Le attività che hanno contribuito alla produzione dei materiali qui elaborati ed esposti includono, oltreché lo studio della letteratura esistente sul tema dell'impresa etnica o immigrata, anche il trattamento statistico e l'interpretazione di dati quantitativi forniti da Unioncamere; la raccolta aggregata di una parte dei dati (in particolare il "box impresa") ricavati attraverso il questionario per la rilevazione sulla domanda di servizi finanziari in tre città italiane, su un campione rappresentativo di 1.422 cittadini immigrati; l'elaborazione delle informazioni e dei materiali primari e secondari raccolti attraverso incontri, interviste, focus group e questionari in quattro diversi contesti territoriali di presenza dell'imprenditoria straniera. L'obiettivo comune a questi diversificati ambiti di indagine è stato quello di produrre un quadro dell'imprenditoria straniera, sia quantitativo che qualitativo, che andasse oltre all'affermazione della sua rilevanza e proliferazione in termini statistici ed aggregati, promovendo una lettura più circostanziata e critica della sua inclusione nei diversi sistemi economici nostrani. L'incontro e l'inserimento del tessuto imprenditoriale e del lavoro autonomo immigrato nel tessuto economico-produttivo del nostro Paese avviene sotto diverse e cangianti forme, che è importante e necessario ricostruire nelle loro dimensioni locali, settoriali e nazionali, proprio per avanzare in un'analisi più approfondita, ed anche problematizzante, delle concrete dinamiche di interazione con i sistemi economici della società di residenza.

Come noto, ormai il numero di imprese a conduzione straniera ha assunto proporzioni decisamente rilevanti, sia da un punto di vista numerico (il 9,5% del totale delle imprese attive e il 16,5% di quelle a titolare unico), sia in termini di impatto reale e potenziale sull'economia nazionale e locale. Non solo, infatti, l'assottigliamento del tessuto imprenditoriale italiano dell'ultimo decennio è stato, almeno in parte, compensato dal trend positivo delle imprese a conduzione immigrata, ma la presenza di uno strato di attività autonome straniere in determinati settori e specializzazioni sembrerebbe aver svolto un ruolo positivo nella sopravvi-

venza e nella rivitalizzazione di alcuni segmenti dell'economia nazionale, contribuendo così a dinamizzare un sistema affaticato e a rischio di contrazione<sup>117</sup>.

L'attenzione del mondo economico e finanziario italiano, così come di quello della ricerca, nei confronti del fenomeno imprenditoriale immigrato ha stentato ad affermarsi, e solo negli ultimi anni si è assistito, almeno in parte, ad una maggiore strutturazione delle conoscenze quantitative e qualitative sul tema<sup>118</sup>. La ricerca sull'imprenditorialità straniera in Italia, in effetti, sembra tutt'ora risentire di due principali elementi di problematicità. Da una parte, come afferma Fumagalli, l'immigrazione non ha goduto in Italia, "della reputazione socio-economico-culturale che avrebbe sin da subito meritato"<sup>119</sup> e l'impresa degli immigrati è stata a lungo considerata come auto impiego, economia marginale, forma di sopravvivenza o pura offerta esotica. Dall'altra, soprattutto negli ultimi anni della crisi e della recessione economica, si è spesso esaltata la sua crescita numerica in controtendenza con le difficoltà delle imprese italiane, celebrandone la capacità di resilienza, di reinvenzione e anche di proiezione internazionale, senza tuttavia promuovere una visione articolata e di medio-lungo termine del fenomeno e delle sue dinamiche di interazione con il tessuto economico, produttivo e finanziario locale, nazionale e internazionale<sup>120</sup>. Sembrerebbe mancare, cioè, una chiara consapevolezza della complessità e diversificazione dell'inserimento delle attività straniere nel nostro Paese, così come delle dinamiche presenti e future che potrebbero caratterizzare l'interazione con i suoi diversi "ecosistemi imprenditoriali"<sup>121</sup>, a cui corrisponde la poca attenzione da parte della politica e delle istituzioni, così come di molti dei soggetti economici e sociali territoriali e nazionali (agenzie di sviluppo e consorzi locali, associazioni di categoria, camere di commercio) verso la considerazione e la valorizzazione dell'impresa immigrata sul proprio territorio.

In assenza di un quadro di insieme esaustivo e al tempo stesso puntuale sulle diverse forme di inserimento dell'impresa immigrata nell'economia italiana, ed in reazione ai toni genericamente celebrativi di certi consensi e di parte della letteratura, abbiamo ritenuto utile affiancare all'analisi dell'imprenditorialità non italiana a livello nazionale, aggregato e alla macroscale, anche alcuni approfondimenti territoriali più specificamente locali e di microscale. Ciò nel duplice intento di, per un verso, spostare lo sguardo su realtà eterogenee e con caratteristiche di sviluppo differenti; per l'altro di restituire, accanto alle tendenze in atto e le possibili direttrici future, anche le problematicità e le contraddizioni dell'incontro tra impresa immigrata e impresa e società autoctona. Si tratta, cioè, di un'analisi che vuole decostruire il "mantra" dell'impresa immigrata che salverà l'Italia e della maggiore propensione imprenditoriale dei migranti, mostrando invece come vi siano limiti e po-

---

<sup>117</sup> Si veda al proposito: Chiesi A.M. (2011), "Il ruolo degli imprenditori immigrati nello sviluppo della piccola impresa in Italia", in CNEL, *Il profilo nazionale degli immigrati imprenditori*, Cnel, Roma, pp. 6-22. In tal senso, quello della manifattura cinese nel settore tessile e abbigliamento in Toscana (Prato, Empoli) e in Emilia Romagna (Carpi) è il caso più noto. Per una attenta ricostruzione dei diversi fattori che hanno contribuito all'eccezionale sviluppo avvenuto a Prato, si veda, tra gli altri: Barberis, Bigarelli, Dei Ottati 2012; Dei Ottati 2013.

<sup>118</sup> Si veda, tra gli altri: Barberis E. (2008), *Imprenditori immigrati*, Roma, Ediesse; Ambrosini M. (2009) (a cura di), *Intraprendere fra due mondi. Il transnazionalismo economico degli immigrati*, Bologna, Il Mulino; Ambrosini M., Erminio D. (2011), "Introduzione. Gli immigrati come attori economici. L'autoimpiego tra risorse etniche ed economie locali", *Mondi migranti* n. 2; Chiesi A.M., De Luca D., Mutti A. (2011), "Il profilo nazionale degli imprenditori immigrati", *Mondi migranti*, 2, p. 41-74; Chiesi A.M. (2012) "Presentazione", *Quaderni di sociologia*, 58, pp. 3-5; Pilotti L., De Noni I., Ganzaroli A. (a cura di), *Il cammino infinito. Imprenditorialità multiculturale tra varietà, innovazione e territori*, Milano, Franco Angeli; Arrighetti, Bolzani D. Lasagni A. (2014), "Motivazioni imprenditoriali e percorsi evolutivi dell'impresa tecnica", in Pilotti L., De Noni I., Ganzaroli A. (a cura di), *Il cammino infinito. Imprenditorialità multiculturale tra varietà, innovazione e territori*, Milano, Franco Angeli; Rapporto imprenditoria immigrata Idos 2016 e 2017; Rapporto sull'economia dell'immigrazione, Fondazione Moressa 2016 e 2017.

<sup>119</sup> Fumagalli C. (2016), "L'imprenditoria immigrata in Italia", in *Rapporto annuale sull'economia dell'immigrazione*, Fondazione Leone Moressa, Bologna, Il Mulino.

<sup>120</sup> Come afferma Chiesi, "non ci si è ancora domandati quale sia il ruolo che queste attività possono giocare sui livelli di produttività e di competitività internazionale del nostro paese" (2012: 4).

<sup>121</sup> Per ecosistemi imprenditoriali si intendono 'sistemi complessi' in cui si intersecano e si sviluppano condizioni di base quali la disponibilità di capitale finanziario, di capitale umano qualificato, di un sistema giuridico e operativo in grado di sostenere le imprese (leggi, regolamenti, servizi e iniziative di sostegno etc.). Se Baumol, Litan e Schramm (Baumol W.J., Robert E. Litan R.E., Carl J. Schramm C.J., (2007), "Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity", Yale University Press), individuano quattro tipi di ecosistemi: oligarchico, diretto dallo Stato, delle grandi aziende e imprenditoriale e ne applicano le caratteristiche ai sistemi capitalistici nazionale, in un contesto come quello italiano le persistenti differenze locali sembrano disegnare una mappa composta da diversi ecosistemi che interagiscono tra di loro (Iseberg 2012, citato in Longobardi R. (2013), *Ecosistemi per l'imprenditorialità in Italia: il ruolo degli atenei*, Tesi di laurea magistrale, Cà Foscari, Venezia, anno accademico 2012-2013, consultabile all'indirizzo: <http://dspace.unive.it/bitstream/handle/10579/3707/817024-1173940.pdf?sequence=22013>).

tenzialità di queste realtà produttive che vanno lette in conformità con le differenze esistenti in termini settoriali, territoriali e di nazionalità dell'imprenditore.

A questo scopo si è deciso di selezionare quattro aree economiche specifiche e di compiere dei "carotaggi" di ricerca in contesti socio-economici e produttivi diversi tra di loro ma caratterizzati, nel caso delle economie metropolitane, dal protagonismo di offerta di determinati gruppi nazionali di immigrati imprenditori; nel caso dei distretti, da una presenza più diversificata maggiormente influenzata dalla domanda. Nel caso di Roma e Milano, le due principali economie metropolitane italiane, caratterizzate da una accentuata presenza di imprese a conduzione straniera nel commercio ed i servizi e nell'edilizia, si verificano importanti penetrazioni di alcune nazionalità di imprenditori in determinati settori economici e produttivi. Ai fini della ricerca si è scelto di approfondire il caso della forte presenza di imprese bengalesi a Roma nel settore del commercio e dei servizi, e quello delle imprese egiziane a Milano nel settore delle costruzioni. In entrambi i casi, i risultati dell'incontro fra un particolare gruppo nazionale di immigrati, uno specifico contesto locale e le condizioni favorevoli all'entrata in determinati settori (e sotto-settori) di intrapresa ha portato alla forte concentrazione territoriale delle attività in proprio. Infatti, come sottolineato di recente, "alcuni paesi hanno eletto delle vere e proprie patrie imprenditoriali in alcune province italiane: è il caso dell'Egitto che concentra in provincia di Milano quasi la metà (il 44,7%) di tutte le sue imprese in Italia; o del Bangladesh, che ha il suo *quartier generale* a Roma, dove ha sede il 42,5% di tutte le sue imprese"<sup>122</sup>.

Dall'altra, all'interno della caratteristica organizzazione industriale della piccola e media impresa italiana in "sistemi produttivi localizzati"<sup>123</sup>, noti più comunemente come *distretti industriali*, si è deciso di analizzare anche due contesti economici di carattere manifatturiero con specifiche specializzazioni distrettuali, connotati dall'apparente sviluppo di una fascia di imprese a titolare immigrato sempre più inserite nel sistema produttivo del territorio. Se quello dei cinesi a Prato, Empoli e Carpi nel settore del tessile, abbigliamento e pronto moda rappresenta il caso più noto e studiato<sup>124</sup>, era nostra intenzione indagare altri contesti produttivi nei quali si verifica una emersione, più o meno significativa, di aziende straniere inserite all'interno delle filiere e del sistema produttivo local-distrettuale. Sulla base dei dati quantitativi e di informazioni qualitative, si sono selezionati due territori produttivi: quello dell'industria orafa di Arezzo e quello della lavorazione dei metalli di Brescia. Si tratta di due esempi concreti di inserimento nell'economia distrettuale locale, segnati tuttavia da dinamiche diverse e peculiari a ciascun contesto socio-produttivo e solo in parte riconducibili ad una espansione di tipo imprenditoriale.

In conclusione, se il mondo dell'imprenditorialità in Italia non appare come un sistema produttivo modellizzato ma invece un insieme composto "formato da tanti ambienti in cui excursus storici, vicissitudini nazionali, forze locali, famiglie-risorsa, conoscenze tacite e spirito di sacrificio"<sup>125</sup> hanno determinato la sua storia e valenza produttiva, è proprio la particolare relazione fra caratteristiche interne dei gruppi nazionali di imprenditori ed i contesti locali e distrettuali di inserimento a rappresentare un elemento esplicativo della penetrazione dell'impresa immigrata, ed a costituire una prospettiva interessante di indagine per comprendere dinamiche di interazione e di sviluppo dell'imprenditoria non autoctona in Italia<sup>126</sup>.

Procederemo, pertanto, ad una rassegna selettiva della letteratura (Capitolo 10.2) e ad una presentazione dei dati statistici disponibili (Capitolo 10.3) e di quelli direttamente prodotti dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti (Capitolo 10.4), per poi esporre i primi risultati delle nostre indagini territoriali (Capitolo 10.5). In chiusura di report (Capitolo 10.6), cercheremo di trarre alcune prime conclusioni attraverso alcune considerazioni riassuntive e di scenario, in un'ottica di future ricerche e di indicazioni di policy.

---

<sup>122</sup> Unioncamere (2017), *Sempre più imprese parlano straniero*, Comunicato Stampa, <http://www.unioncamere.gov.it/P42A3471C160S123/sempr-piu-imprese-parlano-straniero.htm>

<sup>123</sup> Corò G, Rullani E. (1998) (a cura di), *Percorsi locali di internazionalizzazione. Competenze e auto-organizzazione nei distretti industriali del Nordest*, Milano, Franco Angeli; Garofoli G. (2009) *Sistemi produttivi locali e sviluppo economico*: [http://economia.unipv.it/pagp/pagine\\_personaligarofoli1213/Sistemi%20produttivi%20locali%20oe%20sviluppo%20economico.pdf](http://economia.unipv.it/pagp/pagine_personaligarofoli1213/Sistemi%20produttivi%20locali%20oe%20sviluppo%20economico.pdf). Omiccioli M. (2013), *I sistemi produttivi locali. Trasformazioni tra globalizzazione e crisi*, Roma Carocci.

<sup>124</sup> Zanni L. (2007) (a cura di), *Distretti industriali e imprese artigiane tra continuità e cambiamento. I casi di Prato e di Empoli*, Osservatorio Regionale Toscano sull'Artigianato, Firenze; Fabbri M. (2011), "Imprenditori cinesi nel settore delle confezioni e dell'abbigliamento a Prato", in *Il Profilo nazionale degli immigrati imprenditori*, Rapporto CNEL, Roma; Dei Ottati G. (2013), "Imprese di immigrati e distretto industriale: un'interpretazione dello sviluppo delle imprese cinesi di Prato", *Stato e Mercato*, n.98, agosto, pp. 171-203.

<sup>125</sup> Fumagalli, op. cit, p. 84.

<sup>126</sup> Si veda Ambrosini, Erminio op. cit; CNEL (2011), *Il profilo nazionale degli immigrati imprenditori*, Cnel, Roma.



## 10.2 Impresa immigrata: un percorso analitico e interpretativo

Diverse sono le teorie e gli approcci che si sono succeduti in economia, sociologia economica e antropologia rispetto al fenomeno dell'imprenditorialità immigrata. A partire dagli anni '70-80 del secolo scorso, infatti, dopo che l'enfasi era stata posta sulle grandi *corporations* come motore della crescita economica, si verifica un revival del lavoro autonomo e della piccola imprenditorialità. Nel nuovo contesto politico-ideologico del neoliberismo, prende corpo una visione fondata sull'individualismo economico e sull'idea, fin troppo enfatizzata, che lo sviluppo economico dipenda, molto più che dalle grandi imprese e dal capitalismo statale, dalla piccola e media imprenditorialità a carattere diffuso e territoriale, che molti vedono come prodotto specifico e promettente dell'ordine post-fordista<sup>127</sup>.

Non è questa la sede per presentare una rassegna completa e articolata della letteratura sul tema<sup>128</sup>, quanto piuttosto per proporre alcuni strumenti teorici ed analitici utili a dare sostanza e background al percorso proposto e anche, ci auguriamo, a fornire più in generale una prospettiva efficace sia dal punto di vista teorico che operativo per affrontare il complesso tema dell'imprenditoria immigrata in Italia.

Prima di descrivere le prospettive e gli spunti critici che hanno costituito il perimetro di ipotesi e di piste di lavoro esplorate dal presente lavoro, è bene cominciare a esaminare, in via preliminare, le stesse categorie di "imprenditore" e di "etnico" (o "immigrato") che definiscono l'oggetto al centro di questo e dei succitati studi. Anche se queste espressioni vengono date per scontate, da un punto di vista analitico presentano alcune problematiche. Intanto la definizione di imprenditore. La definizione più classica è quella data da Schumpeter, economista austriaco della prima metà del '900, conosciuto per la sua definizione di sviluppo e per una teoria economica in cui l'economia non è visto tanto come un sistema circolare costantemente teso ad arrivare a un equilibrio tra domanda e offerta, quanto come un sistema dinamico, squassato da continue espansioni e crisi, delle quali l'azione imprenditoriale è una sorta di acceleratore<sup>129</sup>. Per questo autore, il nuovo soggetto, l'imprenditore, introduce nuovi prodotti, sfrutta le innovazioni tecnologiche, apre nuovi mercati, cambia le modalità organizzative della produzione. L'imprenditore è perciò colui che, ricombinando elementi tecnologici, umani, organizzativi, relazionali, finisce per creare qualcosa di diverso dall'esistente e che presenta potenzialità di realizzazione ed espansione.

È chiaro che questa accezione dell'imprenditore come eroe e visionario, leader di innovazione e di "distruzione creativa" rappresenta una estremizzazione provocatoria e solo in alcuni casi rispondente alla realtà dei fatti. Se, da una parte, il termine "imprenditore" resta legato all'idea di innovazione e creatività, tanto da generare una sorta di mito in cui anche il piccolo deve essere il creatore di un'impresa basata su un nuovo prodotto o un nuovo servizio per meritarsi tale appellativo, appare chiaro che quella del rivoluzionario creatore sia solo una particolare declinazione della figura dell'imprenditore, che difficilmente potrebbe applicarsi, senza una adeguata traslazione e anche un ridimensionamento, al piccolo imprenditore (italiano o immigrato che sia) impegnato nella difficile sopravvivenza alla recente congiuntura economica negativa.

Tenendo conto della piccola dimensione dell'impresa etnica e la tendenza ad occupare vuoti di offerta lasciati liberi dalla imprenditoria autoctona, è poi particolarmente difficile associare quella dell'imprenditore immigrata alla figura dell'innovatore di Schumpeter<sup>130</sup>. Tuttavia, anche abbandonando questa definizione massimalista e, più prosaicamente, vedendo l'imprenditore come colui che ha fondato/ereditato/acquisito un'attività economica che conduce in prima persona, questa definizione è problematica e resta in molti casi ambigua ed incerta. Secondo la categorizzazione proposta dall'ISTAT, tra le 5 categorie di *self employment* individuate, vale a dire: 1) imprenditori; 2) professionisti; 3) lavoratori autonomi; 4) lavoratori delle cooperative;

---

<sup>127</sup> Harvey D. (1993), *La crisi della modernità*, Il Saggiatore, Milano; Accornero A. (2000), *Era il secolo del lavoro*, Bologna, Il Mulino; Kumar K. (2000), *Le nuove teorie del mondo contemporaneo. Dalla società post-industriale alla società post-moderna*, Einaudi, Torino; Ambrosini M. (2001), *La fatica di integrarsi. Immigrati e lavoro in Italia*, Bologna, Il Mulino.

<sup>128</sup> Per una descrizione dei diversi approcci esistenti si veda, tra gli altri, Codagnone C. (2003a), "Imprenditori immigrati: quadro teorico e comparativo", in A.M. Chiesi, E. Zucchetti (a cura di) *Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo dell'impresa in Lombardia*, Milano, Egea; Barberis 2008, op. cit.

<sup>129</sup> Schumpeter J. A. (2007), *Teoria dello sviluppo economico*, Rizzoli Etas, Milano.

<sup>130</sup> Come anche notato nel contributo di De Noni I., Ganzaroli A., Pilotti L. (2014), "Imprenditorialità, multi-culturalità e competitività territoriale: il ruolo dell'imprenditore immigrato", in L. Pilotti, I. De Noni, A. Ganzaroli (a cura di), *Il cammino infinito. Imprenditorialità multiculturale tra varietà, innovazione e territori*, Milano, Franco Angeli.



5) coadiuvanti famigliari, solamente la prima sarebbe ascrivibile all'imprenditoria<sup>1331</sup>. Se concettualmente ed analiticamente può essere la strada giusta quella di circoscrivere la definizione di imprenditore unicamente a quei casi che comportano la gestione di un'impresa con dipendenti/collaboratori e lo svolgimento di un'attività con un certo grado di autonomia sul mercato, una parte consistente delle realtà catalogate come imprese (e quelle di stranieri in particolare) spesso non hanno addetti al di fuori del titolare, lavorano in subappalto per un unico committente ed hanno un'autonomia di mercato pressoché nulla. Le statistiche attuali, relative alle iscrizioni al registro di Impresa delle camere di commercio, finiscono per catalogare come "imprese" queste diverse forme di lavoro autonomo, all'interno delle quali si possono riscontrare situazioni molto diverse per dimensioni e fatturato, relazioni col mercato e la committenza, capacità di produrre valore aggiunto, reale autonomia produttiva e contrattuale.

Dunque la definizione di imprenditore, in generale, continua a restare ambigua e incerta e, soprattutto, non sempre analiticamente efficace: se declinata in senso troppo stretto rischia di escludere diverse espressioni di imprenditorialità dei migranti; se declinata in senso troppo largo, finisce per includere anche l'area grigia del lavoro pseudo-autonomo e para-subordinato.

Tuttavia, anche il termine "etnico" è problematico, ed in parte lo è anche quello di "immigrato". L'utilizzo di questo termine, infatti, sembra implicare che l'imprenditore sia tale in quanto appartenente ad un determinato gruppo (nel caso del termine "etnico") o categoria sociologica ("immigrato"), che sia stato fondamentale grazie alla sua identità e ai suoi legami famigliari e sociali dentro la propria comunità che è riuscito ad avviare e poi a far prosperare la propria attività. In sostanza, con questo termine si presuppone che le relazioni intracomunitarie, il senso di appartenenza e l'identificazione con un determinato gruppo siano i fattori fondamentali per la riuscita e che, pertanto, la connotazione etnica delle risorse, delle opportunità, dei mercati sia per forza connaturata ed essenziale allo sviluppo dell'impresa immigrata, concepita come una realtà funzionante con modalità diverse dall'impresa autoctona<sup>1332</sup>. Ora, pur non volendo negare questi fattori come spesso centrali per la riuscita di una iniziativa imprenditoriale, in che modo e perché l'imprenditoria degli immigrati avrebbe un carattere "etnico" è qualcosa che andrebbe di volta in volta dimostrato o smentito<sup>1333</sup>. Vale a dire, che l'imprenditorialità degli immigrati possa definirsi "etnica" non può essere un dato di partenza scontato, qualcosa di assodato, ma un risultato della ricerca, una delle evidenze empiriche emerse durante la fase di investigazione ed analisi.

Si può infatti verificare, e di fatto si verifica, che l'impresa nasca e si sviluppi in modo completamente svincolato dal gruppo di provenienza. Ugualmente, è stato più volte sottolineata la fuoriuscita di molte imprese a titolare immigrato dal modello tradizionale dell'*ethnic enclave* o dell'*ethnic business*<sup>1334</sup>, a favore di una presenza nei mercati *mainstream*, e nei circuiti di clientela locale, indotta dalla domanda di servizi ad alta intensità di lavoro<sup>1335</sup>.

D'altronde, almeno in una prima fase, la connotazione etnica dell'impresa avviata da stranieri è stata la tendenza predominante nella letteratura sull'imprenditorialità degli immigrati e nell'interpretazione del fenomeno da parte della maggioranza degli studiosi. Questo filone di studi, che ha avuto un grande sviluppo ne-

---

<sup>1331</sup> In genere le statistiche istituzionali, compresa quella dell'Istat, si basano sull'autopercezione della propria posizione professionale, il che non contribuisce a fare chiarezza sulla esatta collocazione dei lavoratori indipendenti all'interno di una più specifica categoria, soprattutto per quanto riguarda imprenditori, professionisti e lavoratori in proprio, dunque coloro che comunemente vengono definiti lavoratori in proprio. Cfr. Migliavacca M., Bonini E., (2014), "Giovani, donne e creazione di impresa. Le tendenze generali ed il caso dei Programmi di Cuneo", in P. A. Varesi, A. Vergani (a cura di), *Self employment e sostegno pubblico all'imprenditorialità*, Milano, Franco Angeli.

<sup>1332</sup> Light, I. "Immigrants and ethnic enterprise in North America", *Ethnic and racial studies*, VII, n.2, April 1984, pp. 195-216.

<sup>1333</sup> Sicuramente questa connotazione dell'impresa risulta meno problematica nel caso si utilizzi il termine "immigrata", che sembra indicare più una fotografia sociologica che un carattere peculiare dell'organizzazione. Tuttavia, anche quest'ultimo termine può essere fuorviante, nella misura in cui un immigrato può essere qualcuno proveniente da paesi ad alto reddito, oppure essere un italiano nato all'estero e rientrato in patria, oppure ancora una persona di cittadinanza italiana cresciuto qui ma nato all'estero.

<sup>1334</sup> Light, I. "Immigrants and ethnic enterprise in North America", *Ethnic and racial studies*, VII, n.2, April 1984, pp.195-216; Waldinger R. (1993), "The Ethnic Enclave Debate Revisited," *International Journal of Urban and Regional Research*, V. 17, 3, 1993: 428-436; Light, I, Sabagh G, Bozormehr M, Der-Martirosian (1994), "Beyond the Ethnic Enclave Economy," *Social Problems*, Vol 41, N 1.

<sup>1335</sup> Sassen S. (1997), *Città globali*, Bologna, Il Mulino; Kloosterman R.C., Rath J. (2010), "Shifting Landscapes of Immigrant Entrepreneurship", in *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, Paris, OECD Publishing; Arrighetti A. Bolzani D. Lasagni A. (2017), "Acculturation and Ethnic Hybridism in Immigrant Entrepreneurship", *Argomenti*, terza serie, 8.

gli anni '70 e '80 del secolo scorso in ambito soprattutto anglosassone<sup>136</sup>, ha infatti visto prevalere per lungo tempo gli approcci interessati soprattutto ai processi interni alle comunità, alle loro caratteristiche precipue, agli aspetti etnoculturali e etnosociali dei gruppi immigrati<sup>137</sup>. Il ruolo di spinta e sostegno del *network* etnico di riferimento veniva vista uno degli elementi principali, insieme a fattori più soggettivi come il desiderio di auto-realizzazione e la propensione al rischio, capaci di trasformare l'iniziale *svantaggio*<sup>138</sup> dell'immigrato in opportunità di mercato, per quanto si trattasse di mercato del lavoro segmentato caratterizzato da meccanismi di *divisione culturale del lavoro*<sup>139</sup>, cioè da una ripartizione di posizioni e mansioni professionali basata sull'appartenenza culturale e sulla condizione di immigrato. Secondo Hecter, tale divisione del mercato del lavoro in presenza di gruppi etnici differenti può essere di due tipi: *gerarchico o segmentario*. Se la prima vede la fascia di lavoratori immigrata occupare in maniera omogenea la fascia subalterna e non qualificata del mercato del lavoro autoctono, la divisione culturale del lavoro segmentaria si verifica invece quando esiste "una separazione tra i gruppi secondo attività lavorative ed una stratificazione interna a ciascun gruppo etnico"<sup>140</sup>, vale a dire quando il gruppo in questione tende ad occupare settori specifici di azione economica e commerciale, con rapporti gerarchici fra connazionali e una forte interazione all'interno della comunità etnica.

In questo modello, che raccoglie approcci fondati sui cosiddetti *supply factors*, l'imprenditoria straniera viene vista svilupparsi all'interno di sottosistemi economici tendenzialmente separati e autonomi dall'economia più vasta e caratterizzati per avere titolari etnicamente omogenei che impiegano lavoratori connazionali e producono beni e servizi per una clientela co-etnica<sup>141</sup>. Questa impostazione, basata su una visione dell'etnicità come un patrimonio compatto di risorse materiali e simboliche per l'accesso ai mercati, considera l'imprenditore immigrato come un attore *over socialized*<sup>142</sup>, ovvero riconducibile al suo essere parte di un gruppo che in qualche modo lo condiziona, piuttosto che derivare guardando alle sue caratteristiche individuali, quali il capitale umano e sociale, le caratteristiche psicologiche quali la propensione al rischio, le strategie di accumulazione 'originaria' del capitale economico. Inoltre, è stato messo in evidenza come questo approccio "differenzialista" che utilizza categorie teoriche speciali per gli immigrati, da una parte non considera le similitudini con altre situazioni, quali i distretti industriali, in cui fiducia *in group*, reticoli localizzati e condivisione socio-culturale costituiscono un elemento chiave del funzionamento delle imprese<sup>143</sup>; dall'altra, sottovalutando le differenze interne ai singoli gruppi e non problematizzando le categorie etniche, si finisce per "comunitarizzare" fenomeni che in realtà sono frutto dell'incontro con un determinato territorio e con la contingenza socio-economica, dunque attribuendo ex-post caratteri "etnici" a dinamiche e processi che hanno più a che fare con le finestre di opportunità e le relazioni locali, che con i tratti culturali originari del gruppo<sup>144</sup>.

Anche in reazione alla parzialità di queste interpretazioni, che trascurano i *demand factors*, si vanno sviluppando visioni che spostano l'attenzione sui contesti di relazioni circostanti e sulla struttura economica e sociale

---

<sup>136</sup> Di fronte alla riuscita economica e imprenditoriale di alcune minoranze, soprattutto asiatiche, negli anni '70 e '80 del secolo scorso si sviluppa in Usa e Gran Bretagna un filone di studi specifico sull'imprenditoria immigrata.

<sup>137</sup> Si veda: Codagnone C. (2003a), "Imprenditori immigrati: quadro teorico e comparativo", in A.M. Chiesi, E. Zucchetti (a cura di) *Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo dell'impresa in Lombardia*, Milano, Egea; De Noni, Gonzaroli, Piloni op. cit.

<sup>138</sup> L'utilizzo di questo termine non è causale ma fa riferimento alla cosiddetta *teoria dello svantaggio*, secondo la quale i migranti scontano una posizione nettamente sfavorita rispetto all'accesso alle diverse risorse di tipo finanziario, informativo, economico, sociale, politico e culturale esistenti nelle società di destinazione (quali, ad esempio, i diritti, il capitale sociale, l'accesso al credito, la conoscenza delle normative, le capacità linguistiche e culturali, la scarsa connessione con la società autoctona, la discriminazione, la mancanza di istruzione formale). La riuscita delle attività in proprio delle minoranze viene generalmente considerata il frutto della capacità di trasformare questi handicap in opportunità e di reagire attraverso risorse interne al gruppo - come la solidarietà, la compattezza sociale e ideale, le relazioni dense all'interno delle comunità ed i network informali, la vicinanza culturale e familiare e i legami di fiducia interni, la disponibilità all'autosfruttamento - con la conseguente trasformazione della diversità culturale e la marginalità in un vantaggio (si veda Ambrosini 2005).

<sup>139</sup> Bonacich E. 1972. "A Theory of Ethnic Antagonism: the Split Labour Market", *American Sociological Review*, XXXVII, October, pp 547-559; Hecter, M. (1978), "Group Formation and the Cultural Division of Labor", *American Journal of Sociology*, XXIV, 2, pp. 293-318.

<sup>140</sup> Hecter, op. cit. pag 64.

<sup>141</sup> Chiesi A.M. (2003), "Imprenditori marginali", in A.M. Chiesi, E. Zucchetti (a cura di) *Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo dell'impresa in Lombardia*, Milano, Egea.

<sup>142</sup> Granovetter, M. (1985) "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology*, 91(3): 481-510.

<sup>143</sup> Barberis, Bigarelli, Dei Ottati 2012, op. cit.

<sup>144</sup> Barberis 2008, op. cit.

in cui si inserisce l'impresa immigrata, cioè su tutti quegli aspetti strutturali come la segmentazione dei mercati delle merci e del lavoro, le reti e i capitali sociali, le politiche istituzionali e i processi di assimilazione<sup>145</sup> che contribuiscono a determinare condizioni, condizionalità ed opportunità in cui si modella l'inserimento dell'impresa non autoctona. Il tema dell'imprenditoria straniera negli Usa, infatti, si allarga progressivamente ad abbracciare un insieme di fattori e dinamiche più ampie, incrociandosi sempre di più con le questioni e le riflessioni su assimilazione, seconde generazioni, politiche pubbliche e processi economici e, ad esempio nel caso della scuola della *political economy*, sulle interazioni tra il sistema capitalistico mondiale e le dinamiche economiche e socio-culturali locali<sup>146</sup>.

Grazie a questa diversa prospettiva, non sono perciò solamente le caratteristiche del paese di provenienza e il modo di utilizzare la cultura e le relazioni comunitarie da parte degli imprenditori immigrati ad essere centrali, ma anche i contesti storici, geografici, economici e socio-politici in cui questi si trovano ad operare, e il modo in cui essi adattano le risorse disponibili alle opportunità esistenti. Sono perciò le cosiddette strutture di opportunità, il clima economico e sociale, le condizioni giuridiche e migratorie, le contingenze economiche e finanziarie, i territori locali e le loro caratteristiche a co-determinare le caratteristiche e le connotazioni dell'impresa immigrata.

Come spesso avviene, le analisi che si rivelano più adatte ad avere una maggiore presa sulle dinamiche realmente in atto sono quelle che "fanno sintesi" tra prospettive e visioni diverse, cercando di creare approcci integrati e interattivi. Il concetto di *mixed embeddedness* lanciato agli inizi degli anni 2000 dagli studiosi olandesi Kloosterman e Rath<sup>147</sup>, costituisce finora il tentativo più convincente e seguito di inquadrare la presenza dell'imprenditoria immigrata nelle società di capitalismo avanzato occidentali. In questo approccio si articolano insieme e nella loro reciproca influenza tre principali dimensioni: a) l'analisi della struttura delle opportunità (*demand side*); b) le esperienze e le opportunità di cui dispongono gli imprenditori ed il loro gruppo di riferimento (*supply side*); c) il tipo di strategie di azione e le modalità concrete in cui si articola l'incontro tra opportunità del contesto e risorse del singolo e del gruppo (dunque l'aspetto *interattivo*). In sostanza, per comprendere i processi di inserimento e di sviluppo dell'impresa straniera bisogna guardare, secondo questi studiosi, alle modalità e agli effetti della triangolazione tra le condizioni storiche, economico-sociali e politico-istituzionali di un determinato territorio (compreso naturalmente i suoi legami con i più ampi processi di globalizzazione), le dotazioni culturali, sociali ed economiche dei gruppi ed individui interessati, e la specifica interazione locale e contingente che si determina tra questi due aspetti. La partecipazione dell'impresa immigrata al sistema economico della società ospite è perciò la risultante specifica, storica e contestuale, di queste diverse dimensioni, ed è questa la prospettiva che hanno adottato anche diversi studi sull'impresa immigrata in Italia<sup>148</sup> e che hanno fatto da riferimento anche alla presente ricerca.

Se queste appena esposte per sommi capi rappresentano le diverse fasi teoriche attraversate dagli studi sull'imprenditorialità degli immigrati, alcune questioni trasversali continuano a interrogare gli studiosi e risultano centrali anche per la comprensione delle dinamiche in atto all'interno dell'economia e della società italiana. Una prima domanda è senz'altro quella che si chiede se gli imprenditori immigrati siano presenti nei settori più innovativi, avanzati, creativi dell'economia e quindi possano rappresentare una risorsa di "complementarietà e sviluppo, creazione additiva di valore capace di generare esternalità allargate per l'intero ecosistema migliorandone le creatività diffuse"<sup>149</sup>; oppure, viceversa, se si ritrovano nei settori più marginali, maturi o tradizionalmente etnici in cui restano confinati senza mai riuscire ad entrare nell'economia più centrale e avanzata e nei settori trainanti.

A tale questione se ne lega anche una successiva, più concreta: quali sono oggi gli ambiti più importanti di opportunità imprenditoriale per la popolazione immigrata? Si tratta dei mercati etnici che, dopo aver raggiun-

<sup>145</sup> Waldinger R., Aldrich H., Ward R. (1990), *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Society*, Newbury Park-London-New Delhi, Sage Publications; Portes A., Zou M. (1993), "The New Second Generation: Segmented Assimilation and its variant among post-1965 Immigrants Youth", *Annals of American academy of Political Social Sciences*, n. 530, pp. 74-96; Waldinger R. (1996), *Still the Promised City? New Immigrants and African-Americans in Post-Industrial New York*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996.

<sup>146</sup> Wolf E. (1982), *Europe and the People Without History*, University of California Press.

<sup>147</sup> Rath J. e Kloosterman R. (2000), "Outsiders' business: a critical review of research on immigrant entrepreneurship", *International Migration Review*, n. 34 (3), pp. 1-27; Kloosterman R.C., Rath J. (2001), "Immigrants entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27 (2): 189-201.

<sup>148</sup> Codagnone 2003, op. cit.; Barberis 2008, op. cit.; CNEL 2011, op. cit.

<sup>149</sup> De Cesaris A.L. (2014), "Prefazione", in L. Pilotti, I. De Noni, A. Ganzaroli (a cura di), *Il cammino infinito. Imprenditorialità multiculturale tra varietà, innovazione e territori*, Milano, Franco Angeli.

to una certa massa critica di presenza immigrata, vengono alimentati da una specifica domanda di prodotti legati alle varie regioni di origine o alla condizione di migranti (bazaar etnici, *phone center*, servizi di disbrigo pratiche, MTO, ristoranti) e che possono svilupparsi ulteriormente allorquando uno o più mercati etnici dominati da uno specifico gruppo si integrano e coprono più settori o più segmenti della catena del valore? Un esempio in tal senso è quello delle verdure indiane, che se prima provenivano unicamente dall'import, ora vengono prodotte, trasformate e commercializzate qui. Oppure si tratta di quei settori maturi, saturi o in declino progressivamente abbandonati dagli autoctoni e sostituiti da imprenditori stranieri, secondo il meccanismo noto della *vacancy chain*<sup>150</sup>, processo che porta i vecchi imprenditori (a volte loro stessi precedenti immigrati) a uscire dai mercati a bassa redditività e prospettiva lasciando questi spazi imprenditoriali ai nuovi arrivati?

Se il settore del lavoro subordinato pullula di esempi di lavori e mansioni non più svolti da italiani a invece portati avanti dalla manodopera immigrata, nel settore del lavoro in proprio tale dinamica sembra meno netta: certamente ci sono stati, ad esempio, processi di sostituzione commerciale in determinati quartieri urbani dove il piccolo commercio italiano è andato in crisi, oppure la progressiva sostituzione dei terzisti italiani in alcune specializzazioni manifatturiere, ma non è sempre facile stabilire chiaramente i rapporti di causa ed effetto ed indicare dei processi lineari e univoci. Piuttosto, la realtà concreta restituisce molti esempi di dinamiche più ibride e di forme intermedie, che potremmo definire di affiancamento alle imprese italiane (come ad esempio per le imprese di pulizia, in molte attività commerciali non etniche o nella stessa edilizia) in cui convivono entrambe le realtà. Oppure si riscontrano formule di sostituzione più tipiche, come quelle dei cinesi nel distretto tessile agonizzante di Prato, in cui le nuove imprese immigrate hanno finito per trasformare dall'interno il settore, provocando la sua riconversione sull'abbigliamento ed il pronto moda ed aprendo sbocchi commerciali consistenti e transazionali alle imprese cinesi qui operanti, come nei casi di Prato e Carpi.

Da questo punto di vista resta aperta e soprattutto ancora incerta la risposta alle ulteriori domande: la prima è se l'imprenditoria etnica sia essenzialmente una reazione estrema alla disoccupazione e/o il riflesso della mobilità bloccata nel lavoro dipendente, oppure rilevi di uno spirito dinamico e creativo, diremmo vocazionale, come nell'immagine schumpeteriana dell'imprenditore. La seconda, se il fare impresa offra un percorso sicuro di integrazione nella società e di emancipazione economica ma anche sociale, oppure costituisca, invece, un percorso di marginalizzazione, di confinamento e di (auto)sfruttamento. Si tratta cioè di un libero processo di creazione di nuove opportunità, o di intrappolamento all'interno di poche, sfavorite e forzate opportunità imprenditoriali "eticizzate"<sup>151</sup>?

Al momento, rimandando ai casi studio come fonti di approfondimento specifiche, non possiamo che rispondere riprendendo le parole di Ambrosini e Boccagni: l'impresa immigrata si trova a navigare "tra precario ripiego e ricerca di promozione"<sup>152</sup>, ed è tuttora difficile propendere nettamente per un'ipotesi o per l'altra, data la varietà delle situazioni e delle dinamiche esistenti.

## 10.3 Immigrazione e imprenditoria straniera in Italia

In questo quadro si inserisce la più volte evidenziata effervescenza dell'imprenditoria immigrata, i cui numeri risaltano oggi per i loro valori assoluti: 587.499 imprese a titolare straniero a fine 2017<sup>153</sup>. Tale numero sca-

---

<sup>150</sup> Si tratta del meccanismo, evidenziato soprattutto negli studi economici e di sociologia delle organizzazioni, della sostituzione e del ricambio in una situazione di scarsità di risorse che determina una redistribuzione di risorse e posizioni tra determinati gruppi socio-economici. Secondo questa prospettiva, in determinati settori si verifica l'abbandono delle attività da parte di una componente della popolazione (ad es. gli imprenditori italiani) e l'allocazione di nuove risorse/attori di provenienza immigrata. Per una definizione del fenomeno, si veda Waldinger 1996; per una rassegna sulle forme di inclusione dell'impresa immigrata nelle economie delle società occidentali che comprende anche la descrizione di questo meccanismo, si veda Kloosterman & Rath 2014.

<sup>151</sup> Bonacich E. (1998), "Latino immigrant workers in the Los Angeles apparel industry", *New Political science* 20 (4), pp. 459-473.

<sup>152</sup> Ambrosini M., Boccagni P. (2004), *Protagonisti inattesi. Lavoro autonomo e piccole imprese tra i lavoratori stranieri in Trentino*, CINFORMI, Collana infosociale 9, Giunta della Provincia autonoma di Trento, scaricabile all'indirizzo [http://www.integrazionemigranti.gov.it/archiviadocumenti/lavoro/Documents/Protagonisti%20inattesi\\_Lavoro%20autonomo%20piccole%20imprese%20stranieri%20in%20Trentino\\_CINFORMI\\_2004\\_IT.pdf](http://www.integrazionemigranti.gov.it/archiviadocumenti/lavoro/Documents/Protagonisti%20inattesi_Lavoro%20autonomo%20piccole%20imprese%20stranieri%20in%20Trentino_CINFORMI_2004_IT.pdf).

<sup>153</sup> Unioncamere (2018), *Imprese straniere verso quota 600mila*, Comunicato Stampa,

<http://www.unioncamere.gov.it/P42A3653C1605123/imprese--quelle-di-stranieri-verso-quota-600mila---3-4--nel-2017-.htm>.

turisce da un processo di espansione e di consolidamento dell'impresa immigrata che inizia negli anni 2000, anche grazie alla *liberalizzazione* delle imprese individuali conseguente all'abolizione del vincolo di reciprocità operata grazie a i decreti attuativi della Legge Turco-Napolitano del 1998, che ha reso possibile l'apertura di attività imprenditoriali a nuove nazionalità di cittadini immigrati a cui era precedentemente preclusa. Si verifica, perciò, una progressiva crescita delle imprese a conduzione straniera che, anche in piena recessione economica conseguente alla crisi finanziaria iniziata nel 2007-8, anno dopo anno incrementano la loro quantità, in parallelo ed in contrasto con il sensibile calo delle imprese italiane riscontrabile a partire dal 2009. In effetti, rispetto al 2011 le imprese a conduzione straniera sono aumentate di oltre il 25% (e del 21,3% nel periodo 2012-2015), mentre quelle italiane sono diminuite del 2,6%<sup>154</sup>. Se il peso relativo delle imprese a titolare straniero sul totale dell'intero stock di imprese iscritte ai registri delle Camere di commercio italiane è attualmente pari al 9,5% del totale, grazie ai dati forniti dall'Osservatorio sulle partite IVA<sup>155</sup> emerge che tra il 2009 e il 2016 circa il 17% delle nuove partite IVA sono state aperte da stranieri<sup>156</sup>. Abbiamo, perciò, una popolazione immigrata imprenditrice che ha un percentuale più alta sul totale delle imprese a livello nazionale rispetto a quello della popolazione straniera residenti sul totale della popolazione In Italia (9,5% contro l'8,3%), ed una evoluzione diacronica che mostra una progressione quantitativa molto più accelerata all'interno del settore del lavoro in proprio<sup>157</sup>. La *Tavola 10.1* evidenzia il dettaglio della crescita per regione mostrando che, tranne la Sicilia, tutti i territori aumentano il numero di imprese durante il 2017, pur con le dovute differenze territoriali.

**Tavola 10.1 – Imprese di stranieri: iscrizioni, cessazioni e saldi per regioni nel 2017**

Regione	Imprese di stranieri				Totale imprese	di cui straniera
	Registrate al 31/12/2017	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo		
ABRUZZO	13.782	1.092	877	215	148.298	9,3%
BASILICATA	2.128	165	113	52	60.284	3,5%
CALABRIA	14.760	1.134	739	395	186.005	7,9%
CAMPANIA	44.022	4.455	1.931	2.524	586.821	7,5%
EMILIA ROMAGNA	51.621	5.372	3.778	1.594	456.929	11,3%
FRIULI-VENEZIA GIULIA	11.864	1.032	851	181	103.107	11,5%
LAZIO	77.125	7.209	4.031	3.178	650.755	11,9%
LIGURIA	20.564	2.076	1.355	721	162.949	12,6%
LOMBARDIA	114.027	11.681	7.438	4.243	960.186	11,9%
MARCHE	16.067	1.829	1.126	703	172.205	9,3%
MOLISE	2.146	160	118	42	35.400	6,1%
PIEMONTE	42.667	4.718	3.301	1.417	436.043	9,8%
PUGLIA	18.762	1.732	1.336	396	380.553	4,9%
SARDEGNA	10.337	702	550	152	169.294	6,1%
SICILIA	27.641	1.888	2.057	-169	462.625	6,0%
TOSCANA	54.852	5.858	4.221	1.637	414.353	13,2%
TRENTINO - ALTO ADIGE	7.398	860	545	315	109.414	6,8%
UMBRIA	8.249	833	493	340	94.527	8,7%
VALLE D'AOSTA	669	82	68	14	12.507	5,3%
VENETO	48.818	4.779	3.532	1.247	488.226	10,0%
<b>ITALIA</b>	<b>587.499</b>	<b>57.657</b>	<b>38.460</b>	<b>19.197</b>	<b>6.090.481</b>	<b>9,6%</b>

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Complessivamente, si tratta di un saldo positivo di più di 19 mila imprese, con un incremento rispetto all'anno precedente del 3,2%, con andamenti diversi rispetto alle diverse regioni italiane, ai settori e alle forme giuridiche, ma sostanzialmente compatto e unidirezionale.

Dando uno sguardo alla dimensione della natura giuridica dell'impresa immigrata si coglie bene come circa l'80% delle imprese a titolare straniero siano ditte individuali, contro il 50% circa di quelle italiane, mentre sono ancora minoritarie e da attribuire fondamentalmente a provenienze da paesi ad alto o medio reddito le im-

<sup>154</sup> Acciari 2017, op. cit.; Fumagalli 2016, op. cit.

<sup>155</sup> Consultabile sul sito del dipartimento delle Finanze: [www.finanze.gov.it](http://www.finanze.gov.it)

<sup>156</sup> Acciari 2017, op. cit.

<sup>157</sup> Da notare, tuttavia, che secondo i dati più recenti, nel 2017 il saldo è positivo anche per le imprese italiane, avendo le nuove attività superato di ben 46.000 unità quelle che hanno chiuso i battenti. "Al netto di Piemonte (-965), Emilia-Romagna (-636), Friuli Venezia Giulia (-431) tutte le altre regioni hanno chiuso il 2017 con un bilancio anagrafico positivo, con il Lazio a fare da battistrada (10.648 imprese in più), seguito da Campania (+9.472) e Sicilia (+7.518)" (Unioncamere 2018: 1).



prese con altra natura giuridica. Se si scorrono i dati relativi ai titolari comunitari da quelle con titolare di provenienza extra UE, pari rispettivamente a 119.847 le prime e 452.633 le seconde, la concentrazione delle cosiddette imprese "immigrate", cioè i cui titolari provengono da paesi a basso e medio reddito, tra le ditte individuali risulta ancora più evidente (Tavola 10.2).

Tavola 10.2

Imprese per nazionalità e forma giuridica al 30 marzo 2017, 2016 e 2012  
Valori assoluti e percentuali

Nazionalità Impresa	Classe di Natura Giuridica	Registrate al 30 marzo 2017	Compo sizione 2017	Registrate al 30 marzo 2016	Compo sizi one 2016	Registrate al 30 marzo 2012	Compo sizione 2012	Varia z %ale 2012- 2017	Varia z %ale 2016- 2017
Comunitaria	IMPRESE INDIVIDUALI	86.714	72,3%	85.799	73,4%	81.781	78%	6%	1,1%
	SOCIETA' DI CAPITALE	23.734	19,8%	21.891	19%	14.713	14%	61%	8,4%
	SOCIETA' DI PERSONE	6.328	5,3%	6.352	5,4%	6.224	6%	2%	-0,4%
	COOPERATIVE	2.659	2,2%	2.525	2,1%	1.924	1,8%	38%	5,3%
	ALTRE FORME	309	0,3%	312	0,3%	247	0,2%	25%	-1,0%
	CONSORZI	103	0,09%	98	0,08%	74	0,07%	39%	5,1%
Tot		119.847	100,0%	116.977	100%	104.963	100%	14%	2,5%
Extra U.E.	IMPRESE INDIVIDUALI	367.545	81%	357.147	82%	289.142	82,3%	27%	2,9%
	SOCIETA' DI CAPITALE	47.144	10,5%	42.434	10%	28.043	8%	68%	11,1%
	SOCIETA' DI PERSONE	30.853	6,8%	30.558	7%	27.973	7,9%	10%	1,0%
	COOPERATIVE	6.351	1,5%	6.026	1,4%	5.575	1,6%	14%	5,4%
	ALTRE FORME	541	0,12%	495	0,11%	364	0,1%	49%	9,3%
	CONSORZI	199	0,04%	175	0,04%	128	0,04%	55%	13,7%
Tot		452.633	100%	436.835	100%	351.225	100%	29%	3,6%
Italiana	IMPRESE INDIVIDUALI	2.741.042	52%	2.768.732	52,3%	2.949.883	54,5%	-7%	-1,0%
	SOCIETA' DI CAPITALE	1.377.785	26%	1.334.055	25%	1.197.331	22%	15%	3,3%
	SOCIETA' DI PERSONE	970.878	18%	995.552	18,8%	1.079.976	20%	-10%	-2,5%
	COOPERATIVE	130.466	3%	129.934	2,4%	133.717	2,5%	-2%	0,4%
	ALTRE FORME	37.290	0,7%	36.289	0,7%	32.061	0,6%	16%	2,8%
	CONSORZI	20.850	0,4%	20.999	0,4%	21.301	0,4%	-2%	-0,7%
Tot		5.278.311	100%	5.285.561	100%	5.414.269	100%	-3%	-0,1%
Non Classificata	IMPRESE INDIVIDUALI	8.790	4,4%	9.009	4,5%	10.109	5%	-13%	-2%
	SOCIETA' DI CAPITALE	156.139	78%	154.506	77,4%	150.651	74,5%	4%	1%
	SOCIETA' DI PERSONE	21.961	11%	22.588	11%	27.557	14%	-20%	-3%
	COOPERATIVE	6.215	3%	6.244	3,1%	7.672	3,8%	-19%	0%
	ALTRE FORME	6.402	3,2%	6.188	3%	5.016	3%	28%	3%
	CONSORZI	992	0,5%	983	0,5%	975	0,5%	2%	1%
Tot		200.499	100%	199.518	100%	201.980	100%	-19%	-0,2%
<b>Totale</b>		<b>6.051.290</b>		<b>6.038.891</b>		<b>6.072.437</b>			

Dati Unioncamere. Elaborazione IeSPI

Se la percentuale di ditte individuali tra i comunitari è pari al 72,3%, tra i non comunitari sale fino al 81,2%, mentre piuttosto minoritarie risultano le altre forme giuridiche: 47.144 società di capitali (10,4% del totale), 30.853 società di persone (6,8%), 6351 cooperative (appena l'1,4%). Questo dato relativo alle imprese straniere

ed in particolare extra comunitarie costituisce, secondo molti, un indicatore della prevalente dimensione micro di questa componente imprenditoriale, della sua fragilità o debolezza rispetto a forme più strutturate di impresa. Altri hanno invece sottolineato la corrispondenza tra il gran numero di ditte individuali anche tra gli italiani, sottolineando come gli immigrati si siano adattati al contesto imprenditoriale ricevente. Osservando i dati dal punto di vista della dinamica nel tempo, si nota comunque un aumento delle forme societarie: in particolare per gli extracomunitari crescono in maniera sensibile le società di capitale (+68% nel periodo 2012-2017, il 10,5% del totale).

In effetti, all'interno di una generale tendenza alla crescita, sono le società di capitale a registrare ritmi di incremento più elevati, segnale della ricerca di forme più consolidate e solide di impresa che si può leggere a diversi livelli. Un primo elemento è quello che sottolinea come il passaggio alla dimensione societaria, "collega l'investimento del capitale umano, prevalente in caso di impresa individuale, alla promozione di una vera e propria organizzazione economica"<sup>158</sup> e quindi esprime anche la fiducia dell'imprenditore nella possibilità di crescita all'interno del contesto socio-economico in cui è attivo. In secondo luogo, ciò potrebbe indicare anche, come nel caso dei bengalesi che costituiscono società per accedere a investimenti commerciali più centrali e significativi (si veda il *Paragrafo 10.5.1*), una capacità di penetrazione, per quanto ancora limitata, dell'imprenditoria immigrata anche in ambiti di economia *mainstream* e non marginali, o anche in forme di impresa giovanili e/o innovative<sup>159</sup>. Un'ultima osservazione registra invece il possibile ruolo giocato dalle policy: come hanno evidenziato anche diverse interviste a imprenditori bengalesi ed egiziani, l'introduzione del 2012 della formula della SRL semplificata sembra aver avuto un effetto concreto nel favorire la costituzione di società di capitale<sup>160</sup>.

Rispetto alla ripartizione degli imprenditori immigrati per genere, si rileva innanzitutto una sottorappresentazione delle donne: se infatti i più recenti dati sui residenti certificano la presenza di 5.047.028 residenti a inizio 2017 (dati Istat), di cui 2.642.899 donne, pari al 52,3% del totale degli stranieri, e 2.404.129 uomini (47,7%), la presenza femminile tra gli imprenditori stranieri è decisamente più bassa e non raggiunge il quarto del totale, anche se viene da più parti segnalata in crescita. Se, infatti, nel 2015 le imprese immigrate a conduzione femminile rappresentavano il 23,1% del totale delle imprese straniere, nel 2016 il loro numero assoluto è pari a 134.677 ed il loro valore percentuale risulta leggermente salito al 23,6%<sup>161</sup>. Da una parte, questo dato appare in linea con quello della presenza femminile nel settore dell'impresa italiana, che secondo un recente rapporto Censis-Concooperative<sup>162</sup> è addirittura più basso, pari al 21,8%, testimoniando così come in questo caso non sia tanto (o solo) la condizione dello straniero o le diverse rappresentazioni di genere esistenti tra le nazionalità immigrate a costituire un problema, quanto un più generale dato strutturale e sociologico che penalizza l'attivazione imprenditoriale delle donne. Diversi studi, dopo che la ricerca sull'imprenditorialità aveva completamente trascurato la figura della donna imprenditrice, hanno sottolineato sia la subordinazione delle donne all'interno delle economie etniche, le disparità di trattamento subite e le difficoltà nell'armonizzare tempi e spazi del lavoro con gli impegni familiari, così come il carattere "genderizzato" delle policy di supporto all'imprenditoria, immigrata e non<sup>163</sup>. Nel rapporto citato, si evidenzia comunque la capacità delle donne di trasformare fattori di svantaggio, come pregiudizi e retaggi culturali, in elementi di competitività, affermando che la ripresa economica e l'aumento delle imprese registrato per la prima volta nel 2017 dopo un lungo periodo di contrazione, è trainato dalla crescita delle imprese femminili, aumentate del 1,5% rispetto ad una media dello 0,5%. Tale crescita nel biennio 2014-2016 sembra più marcata al Sud, in alcuni settori come nei servizi,

---

<sup>158</sup> Benini R. (2017), "Il consolidamento delle imprese immigrate", Idos, *Rapporto Immigrazione imprenditoriale 2017*, Roma, Idos Edizioni, p. 71.

<sup>159</sup> Si veda, ad esempio, il bando per *Imprenditoria e Nuove generazioni* lanciato nel 2015 dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e da Italia Lavoro, rivolto a giovani stranieri o giovani italiani con background migratorio (18-30 anni). Per informazioni si veda l'indirizzo: [www.giovanizg.it](http://www.giovanizg.it).

<sup>160</sup> Nanni M. P. (2017), "Le imprese degli immigrati in Italia. Il quadro statistico all'inizio del 2017", Idos, *Rapporto Immigrazione e Imprenditoria 2017*, Roma Idos edizioni.

<sup>161</sup> Ambrosini M. (2017), "Nuovi soggetti economici e sociali: donne immigrate titolari di impresa", Idos, *Rapporto Immigrazione imprenditoriale 2017*, Roma, Idos Edizioni.

<sup>162</sup> Censis-Concooperative (2017), *Donne al lavoro. La scelta di fare impresa*, scaricabile all'indirizzo: <http://www.imprenditoriafemminile.camcom.it/uploaded/Generale/DonneallavoroCENSIS.pdf>.

<sup>163</sup> Verduijn K., Essers C. (2013), "Questioning dominant entrepreneurship assumptions: the case of female ethnic entrepreneurs", *Entrepreneurship & Regional Development*, 25:7-8, pp. 612-630; Azmat F., Fujimoto Y. (2016), "Family embeddedness and entrepreneurship experience: a study of Indian migrant women entrepreneurs in Australia", *Entrepreneurship & Regional Development*, 28:9-10, pp. 630-656.



nelle professioni e nell'industria alimentare e riguarda in modo più netto la forma delle cooperative, tipologia di impresa dove una su tre è a guida femminile e il 58% degli occupati è donna. Bisogna perciò anche considerare tutti quegli elementi positivi e dinamici dell'attivazione imprenditoriale delle donne immigrate e la loro potenzialità di rapida crescita in presenza di determinate condizioni<sup>164</sup>.

Tavola 10.3

**Imprese di stranieri per le principali attività economiche al 31 Dicembre 2017**  
**Valori assoluti e incidenza sul totale delle imprese di stranieri per settore**

Attività	Totale imprese di stranieri	totale imprese	straniere sul totale %
<b>Commercio</b>	<b>209.556</b>	<b>1.543.307</b>	<b>14%</b>
Commercio al dettaglio	162.170	861.296	18,8%
Commercio all'ingrosso	35.834	512.407	7%
Commercio all'ingrosso e al dettaglio e riparazione di autoveicoli	11.552	169.604	6,8%
<b>Costruzioni</b>	<b>132.376</b>	<b>823.584</b>	<b>16,1%</b>
Lavori di costruzione specializzati	108.909	513.032	21,2%
Costruzione di edifici	23.467	310.552	7,6%
<b>Servizi di Alloggio e Ristorazione</b>	<b>46.594</b>	<b>444.690</b>	<b>10,5%</b>
Attività dei servizi di ristorazione	43.474	387.864	11,2%
Alloggio	3.120	56.826	5,5%
<b>Altro</b>	<b>35.115</b>	<b>406.192</b>	<b>8,6%</b>
<b>Noleggior, Agenzie di viaggio, Servizi di supporto alle imprese</b>	<b>30.494</b>	<b>151.607</b>	<b>20,1%</b>
Attività di supporto per le funzioni d'ufficio e altri servizi alle imprese	16.149	78.690	20,5%
Attività di servizi per edifici e paesaggio	14.345	72.917	19,7%
<b>Attività Manifatturiere</b>	<b>28.479</b>	<b>236.077</b>	<b>12,1%</b>
Confezione di articoli di abbigliamento	16.141	54.385	29,7%
Fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari)	7.113	108.775	6,5%
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	5.225	24.960	20,9%
<b>Altri Servizi</b>	<b>21.086</b>	<b>238.534</b>	<b>8,8%</b>
Altre attività di servizi per la persona	17.390	198.200	8,8%
Riparazione di computer e di beni per uso personale e per la casa	3.696	40.334	9,2%
<b>Agricoltura, Silvicoltura, Pesca</b>	<b>14.666</b>	<b>729.996</b>	<b>2%</b>
Coltivazioni agricole e produzione di prodotti animali	14.666	729.996	2%
<b>Trasporto e Magazzinaggio</b>	<b>12.365</b>	<b>161.993</b>	<b>7,6%</b>
Trasporto terrestre e mediante condotte	9.134	129.776	7%
Magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti	3.231	32.217	10%
<b>Attività Immobiliari</b>	<b>5.802</b>	<b>286.281</b>	<b>2%</b>
<b>Altre attività professionali, scientifiche e tecniche</b>	<b>4.039</b>	<b>64.867</b>	<b>6,2%</b>
<b>Servizi di Informazione e Comunicazione</b>	<b>3.627</b>	<b>10.795</b>	<b>33,6%</b>
Telecomunicazioni	3.627	10.795	33,6%
<b>Totale</b>	<b>587.499</b>	<b>6.090.481</b>	<b>9,6%</b>

Fonte: Unioncamere-Infocamere, Movimprese

<sup>164</sup> Ambrosini 2017, op. cit.

La presenza di donne immigrate nel lavoro imprenditoriale registra variazioni secondo i contesti geografici, andando dal 18,8% della Liguria al 35,6% del Molise<sup>165</sup>, dei settori e delle nazionalità, vedendo il protagonismo di alcuni gruppi: prime tra tutti, le cinesi (21.526, pari al 42% circa delle imprese cinesi, concentrate nei servizi, soprattutto commercio, e nella manifattura); le romene (9.717 imprese, mediamente in linea con la percentuale nazionale nel rapporto di genere tra imprese immigrate, attive soprattutto nei servizi, costruzioni, ma anche industria e agricoltura); le marocchine (7.411 imprese, con una percentuale bassa sul totale imprese di questa nazionalità, 10%; attive quasi totalmente nel commercio)<sup>166</sup>.

Come noto, le imprese immigrate presentano una distribuzione diversificata, oltre che per natura giuridica, anche per settori produttivi e territori di inserimento, così come rispetto alla provenienza geografica dell'imprenditore<sup>167</sup>. Rispetto ai diversi ambiti di attivazione - come si evince dalla lettura dei dati esposti nella *Tavola 10.3* e come già evidenziato - è il commercio il settore dove si concentrano più imprese di stranieri nel 2017, il 35,6% del totale delle imprese straniere, percentuale in leggero aumento rispetto al 35,2% del 2016<sup>168</sup>. A seguire abbiamo le costruzioni, con il 22,5%, con una notevole prevalenza dei lavori di costruzione specializzati, in apparente risalita rispetto al valore percentuale del 21,1% del 2016, e poi alloggio e ristorazione (7,9%), la categoria "Altro" (5,9%), il noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese (5,1%), la manifattura (4,8%), i servizi alla persona (3,5%), l'agricoltura (2,4%), il trasporto e magazzinaggio (2,1%), le attività immobiliari (0,9%).

Questa distribuzione lungo i diversi settori di intrapresa economica è già di per se rivelatrice della *mixed embeddedness* dell'impresa immigrata. Essa, infatti, scaturisce da: a) la struttura di opportunità e le caratteristiche socio-economiche e politico-istituzionali della società di destinazione, che hanno prodotto sia un quadro diffuso di micro, piccole e medie imprese (che come noto costituiscono il 99% del tessuto produttivo italiano), sia processi di abbandono di settori maturi (come, ad esempio, il piccolo commercio in alcune zone) o di trasformazione e sostituzione di determinati anelli della filiera produttiva (ad esempio le imprese terziste in alcuni comparti dell'industria); b) le modalità specifiche di ciascun collettivo nazionale o di reti localizzate di attori immigrati di relazionarsi al mercato locale e di creare nuove nicchie di offerta oppure di fornire servizi non etnici a prezzi competitivi; c) la risultante nel tempo di questa interazione, il risultato d'insieme dei diversi aggiustamenti e riconfigurazioni che ciascun territorio esprime, vale a dire quell'amalgama di fattori globali, nazionali, settoriali, "etnici" e locali che concorrono a creare un determinato ambiente economico-imprenditoriale.

Naturalmente, in linea con le differenze storiche, socio-economiche e imprenditoriali che attraversano e scompongono l'Italia, anche lo sviluppo dell'impresa immigrata ha avuto differenti articolazioni, sia rispetto agli specifici contesti regionali e distrettuali, sia in conformità con i diversi ambienti socio-demografici, quali ad esempio le città metropolitane, le città medie, le realtà rurali e dei piccoli comuni.

Questi diversi contesti di insediamento plasmano e declinano in maniera peculiare alcuni fattori di carattere sociale ed ambientale che configurano la capacità attrattiva e di accoglienza di ciascun territorio, il suo grado di "ospitalità territoriale". Tale elemento, secondo il rapporto CNEL sugli indici di integrazione<sup>169</sup>, corrisponde all'intersecarsi di sottofattori come l'incidenza e la densità degli stranieri, la loro stabilità e condizione familiare e la complessiva ricettività del territorio; l'integrazione sociale, che "misura il grado di radicamento nel tessuto sociale ed il livello di accesso ai servizi fondamentali da parte degli immigrati"<sup>170</sup>; infine, l'inserimento occupazionale, che si concentra sulle dinamiche e l'intensità della presenza degli immigrati nel mercato del lavoro locale.

---

<sup>165</sup> Ambrosini 2017, op. cit.

<sup>166</sup> Un breve focus di approfondimento sulle imprese a titolarità immigrata femminile è presente nel IV Rapporto dell'Osservatorio Nazionale sull'inclusione finanziaria dei migranti del 2015. Si veda l'indirizzo [http://www.cespi.it/sites/default/files/documenti/ivrapporto2015\\_osservatorio\\_inclusione\\_finanziaria\\_migranti.pdf](http://www.cespi.it/sites/default/files/documenti/ivrapporto2015_osservatorio_inclusione_finanziaria_migranti.pdf)

<sup>167</sup> Idos 2016, op. cit. ; CeSPI (2015), Osservatorio nazionale sull'inclusione finanziaria dei migranti – IV Rapporto, a cura di Daniele Frigeri, scaricabile sul sito [www.cespi.it](http://www.cespi.it).

<sup>168</sup> Fondazione Moressa 2017, op. cit.

<sup>169</sup> CNEL (2010), VII Rapporto su Indice di integrazione degli immigrati in Italia, scaricabile all'indirizzo: <http://unipd-centrodirittumani.it/public/docs/CNELintegrazione.pdf>.

<sup>170</sup> Giaccone S.C., (2014), "Sviluppo dell'imprenditorialità immigrata e relazioni con il territorio ospitante: il caso italiano, *Rivista Piccola Impresa/Small Business*, n. 1, pp. 39-63, citazione p. 42.

Uno sguardo dunque al dettaglio dei primi dieci territori provinciali per numero di imprese di stranieri registrate (che insieme sommano più di 253 mila imprese, pari al 43,1% del totale), corredato dai dati specifici per ogni settore, permette di farsi un'idea dei territori più ricettivi allo sviluppo dell'imprenditorialità immigrata per ciascun ambito di attività di impresa.

Tavola 10.4

**Primi dieci territori provinciali per numero di imprese di stranieri registrate  
Dettaglio per settori**

SETTORE	MILANO	ROMA	NAPOLI	TORINO	FIRENZE	BRESCIA	BOLOGNA	GENOVA	BERGAMO	TREVISO	TOTALE
	Persone Registrare	Persone Registrare	Persone Registrare	Persone Registrare	Persone Registrare	Persone Registrare	Persone Registrare	Persone Registrare	Persone Registrare	Persone Registrare	Persone Registrare
G Commercio all'ingrosso al dettaglio; riparazione aut...	18.460	22.771	14.994	7.102	4.779	4.065	3.700	4.476	3.273	3.009	86.629
F Costruzioni	11.372	5.137	2.426	3.683	3.304	2.313	2.088	3.291	2.015	2.313	37.942
I Attività dei servizi alloggio; ristorazione	8.130	5.597	567	2.973	1.525	1.814	2.089	1.220	1.380	1.080	26.375
X Imprese non classificate	5.652	7.343	1.613	1.227	794	1.075	746	818	817	385	20.470
N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imp...	5.482	9.102	846	1.205	644	1.103	639	406	603	327	20.357
C Attività manifatturiere	4.509	2.128	1.206	1.490	4.057	1.583	1.163	541	1.091	1.505	19.273
S Altre attività di servizi	3.065	2.502	216	1.226	533	604	555	419	444	368	9.932
M Attività professionali, scientifiche e tecniche	2.806	2.121	248	579	331	328	255	206	230	264	7.368
J Servizi di informazione e comunicazione	2.011	2.284	351	427	194	247	278	228	200	163	6.383
H Trasporti e magazzinaggio	2.301	711	171	524	292	643	451	323	400	300	6.116
L Attività immobiliari	1.719	1.062	93	611	400	227	240	221	176	378	5.127
K Attività finanziarie e assicurative	855	514	61	164	74	91	102	71	66	124	2.122
R Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e di...	479	463	76	212	89	98	89	49	107	108	1.770
A Agricoltura, silvicoltura e pesca	112	306	46	111	360	112	86	37	78	319	1.567
Q Sanità e assistenza sociale	263	219	78	166	28	32	51	31	27	51	946
P Istruzione	201	208	34	63	44	29	28	24	23	23	677
D Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	250	72	11	14	4	10	7	19	14	5	406
E Fornitura di acqua; reti fognarie, attività di gestione...	37	50	11	27	16	7	4	8	18	10	188
B Estrazione di minerali da cave e miniere	25	13	1	2	1	3	1	2	4	1	53
<b>TOTALE</b>	<b>67.729</b>	<b>62.603</b>	<b>23.049</b>	<b>21.806</b>	<b>17.469</b>	<b>14.384</b>	<b>12.572</b>	<b>12.390</b>	<b>10.966</b>	<b>10.733</b>	<b>253.701</b>

Elaborazioni Cespi, Do Unioncamere-infocamere, Movimprese

Tale "ricettività", tuttavia, non è né unidimensionale né di facile interpretazione. Se infatti, per un verso, il numero assoluto di imprese è tendenzialmente proporzionale al numero dei residenti stranieri per le prime quattro città italiane (Roma, Milano, Napoli, Torino), per l'altro la posizione nella classifica per numero di imprese si discosta dal fattore popolosità, come nel caso di Treviso, di Bergamo ed anche di Firenze, evidenziando alcuni territori decisamente più dinamici dal punto di vista produttivo e di inserimento dell'imprenditoria immigrata. Tuttavia, anche tale dinamicità imprenditoriale non sempre viene valutata come correlata a valori

positivi del territorio: Giaccone, ad esempio, conclude la propria ricerca affermando che l'imprenditorialità è correlata negativamente sia alla ricettività del territorio che al buon inserimento occupazionale. In sostanza, secondo l'ipotesi di questa autrice, è nei contesti meno ospitali e che offrono minori opportunità di inserimento nel lavoro dipendente e di integrazione sociale che "gli immigrati manifestano una più spiccata propensione allo svolgimento di attività imprenditoriali"<sup>171</sup>.

Se tale ipotesi non convince pienamente e necessita senz'altro di più approfondite verifiche, una chiave per spiegare le diverse forme di attivazione imprenditoriale a livello territoriale è quella di considerare le particolari vocazioni e dinamiche settoriali di ciascun territorio come un elemento rilevante nell'attrazione di lavoratori in proprio, sia autoctoni che immigrati. Se guardiamo infatti alle prime dieci città italiane per numero di imprese considerando distintamente i primi cinque settori di impresa per presenza immigrata, potremo ricavare alcune vocazioni economico-produttive territoriali che sembrano giocare un ruolo nel configurare localmente l'attivazione dell'impresa straniera.

Tavola 10.5

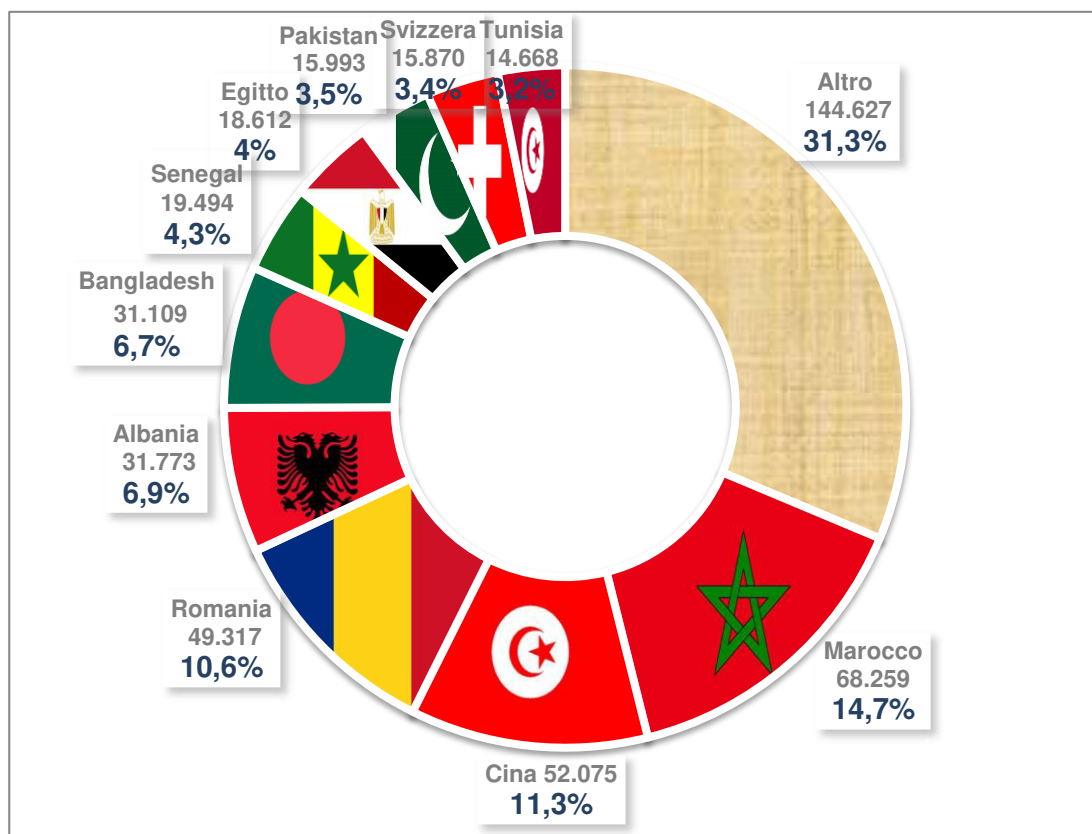
Graduatoria per settore delle migliori dieci province per numero di imprese di stranieri					
Province		Numero Imprese	Province		Numero Imprese
Commercio			Costruzioni		
ROMA	22771	MILANO	11372		
MILANO	18460	ROMA	5137		
NAPOLI	14994	TORINO	3683		
TORINO	7102	REGGIO EMILIA	3646		
CASERTA	6584	FIRENZE	3304		
PALERMO	5417	GENOVA	3291		
FIRENZE	4779	NAPOLI	2426		
SALERNO	4497	BRESCIA	2313		
GENOVA	4476	TREVISIO	2313		
LECCE	4222	VERONA	2266		
<b>Totale</b>	<b>93302</b>	<b>Totale</b>	<b>39751</b>		
Attività di servizi di alloggio e ristorazione			Attività manifatturiere		
MILANO	8130	PRATO	4793		
ROMA	5597	MILANO	4509		
TORINO	2973	FIRENZE	4057		
VENEZIA	2306	ROMA	2128		
BOLOGNA	2089	MODENA	1625		
BRESCIA	1814	BRESCIA	1583		
FIRENZE	1525	TREVISIO	1505		
PADOVA	1423	TORINO	1490		
BERGAMO	1380	REGGIO EMILIA	1356		
GENOVA	1220	PADOVA	1298		
<b>Totale</b>	<b>28457</b>	<b>Totale</b>	<b>24344</b>		
Noleggio, agenzie di viaggio, attività di servizi di supporto alle imprese					
ROMA	9102				
MILANO	5482				
TORINO	1205				
BRESCIA	1103				
NAPOLI	846				
MONZA E BRIANZA	726				
FIRENZE	644				
BOLOGNA	639				
BERGAMO	603				
VICENZA	454				
<b>Totale</b>	<b>20804</b>				

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

<sup>171</sup> Giaccone 2014, op. cit., citazione p. 58.

Qui di seguito si presentano i principali settori per presenza numerica di imprenditori immigrati, con l'elenco dei contesti territoriali dove si concentrano il maggior numero di aziende straniere. Appare evidente allora la vocazione commerciale di Roma e di Milano, seguiti anche da Napoli, contesti metropolitani caratterizzati da una vasta offerta di prodotti etnici o destinati alla clientela immigrata e da reti di negozi all'ingrosso e al dettaglio, caratteristica che sembra tuttavia rilevante anche per diverse città del meridione come Caserta, Salerno, Palermo e Lecce. Il primato nelle costruzioni spetta invece decisamente a Milano, mentre grandi città come Roma, Napoli e Torino appaiono meno connotate rispetto alla presenza di imprese edili straniere di città medio-piccole del nord Italia come Reggio Emilia, Brescia, Treviso e Verona. Nei servizi di alloggio e ristorazione si evidenziano sia le vocazioni multietniche di alcune grandi o medie città (Milano, Roma, Torino, Brescia) che le vocazioni turistiche delle grandi città e di altri centri meno popolosi come Venezia, Bologna e Firenze. Il settore, per la verità molto eterogeneo, del noleggio, agenzie di viaggio e servizi alle imprese, che vede questa volta la netta prevalenza di Roma su Milano, rimanda sia all'afflusso di turisti e viaggiatori, sia a una gamma di servizi (come ad esempio le imprese di pulizia e le realtà cosiddette "multi servizi") che invece proliferano in grandi centri urbani come supporto all'economia del terziario, alle realtà finanziarie e assicurative, alle istituzioni pubbliche e private di rappresentanza. Infine, uno sguardo al settore manifatturiero per constatare, oltre che il noto primato di Prato e la rilevanza dell'area fiorentina attraversata da diversi distretti industriali<sup>172</sup>, anche la vitalità di alcune aree distrettuali localizzate soprattutto nel Nordest (Modena, Reggio Emilia, Brescia, Treviso, Padova).

**Grafico 10.1- Imprese individuali di stranieri al 31 Dicembre 2017. Distribuzione per paese di nascita del titolare**



Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

A queste vocazioni territoriali ed agli spazi di opportunità imprenditoriale disponibili, utilizzabili o da parte dei migranti rispondono in maniera diversificata le comunità migranti del territorio. Come è noto, esistono particolari nazionalità di immigrati che per storia migratoria, propensione socio-culturale e peculiarità del loro incontro con i diversi sistemi territoriali hanno sviluppato presenza significative in determinati territori e settori. La storia di questa penetrazione comunitaria in determinate nicchie e specializzazioni produttive ha costi-

<sup>172</sup> Se all'interno della Toscana sono 12 i distretti individuati dalla delibera regionale numero 69/2000, quelli che attraversano o toccano la provincia di Firenze sono almeno 5: Valdarno superiore, Castelfiorentino e Santa Croce sull'Arno (per pelli, cuoio e calzature), Poggibonsi (per il legno e mobile), Prato (tessile e abbigliamento).

tuito una delle principali direttrici di ricerca sul tema del lavoro autonomo degli stranieri, in Italia come all'estero, ed ha visto evidenziare di volta in volta sia i meccanismi di segregazione e confinamento dell'imprenditoria immigrata in spazi economici ristretti, marginali e secondari, sia invece le opportunità che la disponibilità di questi spazi e la presenza di una comunità etnica già in attività di business può costituire per il nuovo imprenditore. Quest'ultimo gode indubbiamente di un vantaggio nell'avere dei connazionali che hanno fatto impresa sul territorio, che funzionano perciò da facilitatori per successive carriere di imprenditori, fornendo accessibili "role models and contributing to the strengthening of ethnic institutions"<sup>173</sup>.

**Tavola 10.6**

Imprese registrate al 30 marzo 2012, 2016 e 2017								
Valori assoluti, variazione percentuale e peso sul mercato								
Stato di nascita	% sul totale nati all'estero	Settore	Registrate ditte individuali 30 marzo 2017	Registrate ditte individuali 30 marzo 2016	Registrate ditte individuali 30 marzo 2012	Variaz. % 2012-2017	Peso del settore	
MAROCCO	15,0%	G Commercio all'ingrosso e dettaglio; riparazioni	49.142	49.237	41.634	18%	73,3%	
		F Costruzioni	9.237	8.996	8.149	13%	13,3%	
		N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto	2.617	2.464	1.190	120%	3,7%	
		<b>tot</b>	<b>60.996</b>	<b>60.697</b>	<b>50.973</b>	<b>20%</b>		
CINA	11,1%	G Commercio all'ingrosso e dettaglio; riparazioni	19.579	19.526	18.142	8%	39,9%	
		C Attività manifatturiere	17.424	16.993	15.241	14%	34,9%	
		I Attività dei servizi di alloggio e ristorazione	6.758	6.291	4.105	65%	12,9%	
		<b>tot</b>	<b>43.761</b>	<b>42.810</b>	<b>37.488</b>	<b>17%</b>		
ROMANIA	10,8%	F Costruzioni	30.405	30.675	31.488	-3%	64,4%	
		G Commercio all'ingrosso e dettaglio; riparazioni	5.829	5.516	3.600	62%	11,8%	
		N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto	2.392	2.255	1.563	53%	4,7%	
		<b>tot</b>	<b>38.626</b>	<b>38.446</b>	<b>36.651</b>	<b>5%</b>		
ALBANIA	7,0%	F Costruzioni	22.525	22.708	24.046	-6%	74,0%	
		G Commercio all'ingrosso e dettaglio; riparazioni	2.147	1.975	1.420	51%	6,4%	
		I Attività dei servizi di alloggio e ristorazione	1.338	1.212	747	79%	4,0%	
		<b>tot</b>	<b>26.010</b>	<b>25.895</b>	<b>26.213</b>	<b>-1%</b>		
BANGLADESH	6,5%	G Commercio all'ingrosso e dettaglio; riparazioni	19.943	19.230	9.988	100%	66,8%	
		N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto	5.273	5.228	2.046	158%	18,0%	
		X Imprese non classificate	1.279	1.226	370	246%	2,70%	
		<b>tot</b>	<b>26.495</b>	<b>25.684</b>	<b>12.404</b>	<b>114%</b>		
SENEGAL	4,4%	G Commercio all'ingrosso e dettaglio; riparazioni	17.195	17.283	13.936	23%	89,2%	
		N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto	576	546	205	181%	2,80%	
		C Attività manifatturiere	471	470	441	7%	2,40%	
		<b>tot</b>	<b>18.242</b>	<b>18.299</b>	<b>14.582</b>	<b>25%</b>		
EGITTO	3,8%	F Costruzioni	7.423	7.200	5.879	26%	42,0%	
		G Commercio all'ingrosso e dettaglio; riparazioni	3.493	3.258	2.042	71%	19,4%	
		I Attività dei servizi di alloggio e ristorazione	2.772	2.679	1.915	45%	16,2%	
		<b>tot</b>	<b>13.688</b>	<b>13.137</b>	<b>9.836</b>	<b>39%</b>		
	<b>100%</b>	<b>TOTALE</b>	<b>227.818</b>	<b>224.968</b>	<b>188.147</b>	<b>219%</b>		

Percentuale totale Commercio	40,8%
Percentuale totale Edilizia	25,8%
Percentuale totale Manifattura	7,8%

Fonte: Centro Studi e Ricerche ISTAT, Elaborazioni Sistema-Ona, Unicomere-Infocemere, Movimprese, Elaborazione ESPI

A differenza che per l'inclusione finanziaria, che dipende, oltre che da fattori territoriali, da fattori più soggettivi (quali ad esempio l'istruzione o la storia bancaria della persona), lavorativi (l'apertura di un cc è obbligatoria per un lavoratore dipendente regolare) e migratori (anzianità della permanenza, famiglia al seguito), i percorsi di impresa sono, almeno inizialmente, decisamente condizionati dall'appartenenza ad una determinata comunità nazionale. Infatti, tale appartenenza in genere ne può orientare il settore di attività e/o la specializzazione, la possibilità stessa di avviare l'impresa (grazie a informazioni, capitale sociale e finanziario circo-

<sup>173</sup> Portes A., Yiu J. (2013), "Entrepreneurship, transnationalism and development", *Migration Studies*, Vol. 1, Num 1 2013, pp. 75-95, citazione pp. 90-91



lanti fra i connazionali) e la sua gestione (assunzione di connazionali, bacini di clientela interni). In effetti, il quadro delle nazionalità, la cui ricostruzione tiene conto non più del numero delle imprese ma di quello degli imprenditori (cioè dei titolari delle cariche di imprenditore, socio e amministratore) nati all'estero, mostra il protagonismo di alcuni gruppi nazionali che, non sempre in conformità con le proporzioni esistenti tra i gruppi nazionali a livello dei residenti, sembrano avere maggiori propensioni per il fare impresa e per l'occupazione massiccia di alcuni settori di attività.

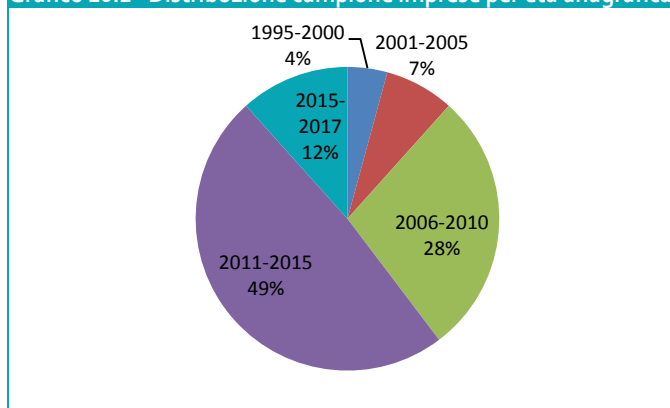
Qui di seguito presentiamo la classifica delle imprese individuali per nazionalità del titolare su scala nazionale, mentre in quella successiva si evidenziano le peculiarità di occupazione di alcune nazionalità di immigrati all'interno dei diversi settori.

Come evidenzia la *Tavola 10.6*, ciascuno dei primi gruppi nazionali, presenta specificità settoriali molto marcate: il commercio è largamente prevalente tra i senegalesi (89,2%), Marocco (73,3%) e Bangladesh (66,8%); le costruzioni sono preponderanti tra gli albanesi (72%), i romeni (64,4%) e gli egiziani (42%); la manifattura costituisce più di un terzo delle imprese dei cinesi, mentre la ristorazione assume un peso significativo per egiziani e cinesi (rispettivamente 16,2% e 12,9%) e la voce noleggio, agenzie di viaggio, supporto all'impresa raccoglie il 18% delle imprese dei bengalesi.

Queste peculiarità settoriali-nazionali, che generalmente ritroviamo diffuse in tutto il nostro Paese, si iscrivono tuttavia all'interno di specifici contesti con vocazioni imprenditoriali specifiche, reagendo ed adattandosi al singolo territorio. Pertanto, i fattori nazionali non spiegano interamente la cosiddetta "propensione imprenditoriale" (cioè il rapporto tra numero di immigrati di una determinata nazionalità e numero di imprese e la loro collocazione settoriale), che risulta essere un risultato più complesso di interazione tra singoli, comunità, tempi di insediamento, opportunità presenti nei diversi contesti territoriali di insediamento, relazioni con l'esterno, secondo l'approccio qui adottato della *mixed embeddedness*.

## 10.4 Immigrati imprenditori nella rilevazione lato domanda

**Grafico 10.2 – Distribuzione campione imprese per età anagrafica**



All'interno del questionario somministrato a 1.422 immigrati è stato sviluppato un "box impresa" dedicato ad approfondire condizioni e strategie di impresa di coloro che al momento dell'intervista risultavano essere lavoratori in proprio. Gli imprenditori del nostro campione (sia lavoratori autonomi con partita IVA che imprenditori iscritti al registro delle imprese) sono complessivamente 196, pari al 13,8% del campione complessivo, sono in larga maggioranza uomini di età compresa tra i 36 e i 45 anni, e hanno mediamente alle spalle 17 anni trascorsi nel nostro paese, contro i 13,4 del campione generale. Provengono in forte prevalenza da Cina, Egitto e Bangladesh

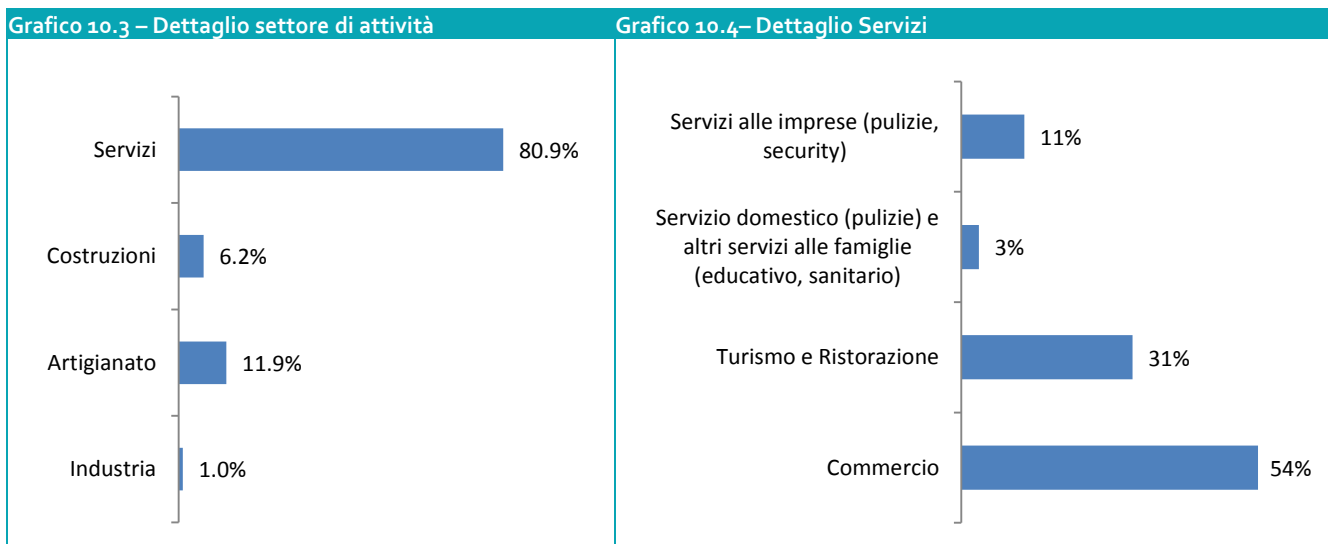
(nazionalità che, insieme, rappresentano il 60% del sottocampione imprenditori)<sup>174</sup>, per quanto guardando al dato relativo al tasso di incidenza per nazionalità (il rapporto fra numero di imprenditori e dimensione del campione per nazionalità) emerge una certa vivacità imprenditoriale anche all'interno delle comunità peruviana e marocchina. Si tratta di imprese o partite IVA nate per i tre quarti negli ultimi 10-12 anni, il cui anno di costituzione medio complessivo si colloca a cavallo fra il 2010 e il 2011, ma che presenta un 12% circa di imprese nate nel decennio 1995-2005 (*Grafico 10.2*).

Il settore dei servizi, che ricomprende il commercio, rappresenta di gran lunga il settore principale, anche se si segnala una presenza significativa (11,9%) nel settore dell'artigianato (*Grafico 10.3*) oltre a quello più tradizionale dell'edilizia. Il dettaglio della voce servizi (*Grafico 10.4*) ci fornisce uno spaccato più preciso, dove più

<sup>174</sup> L'indagine si è focalizzata su 10 nazionalità di immigrati: Bangladesh, Cina, Ecuador, Egitto, Filippine, Marocco, Perù, Romania, Senegal e Ucraina.

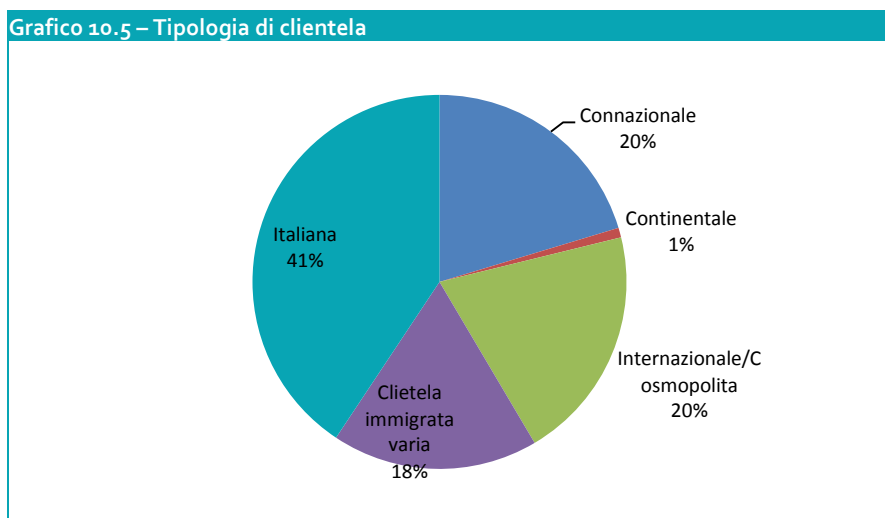


della metà del sottocampione svolge la propria attività imprenditoriale nel settore delle commercio, quasi un terzo è attivo nel turismo e ristorazione, seguito ad una certa distanza dai servizi all'impresa.



Si tratta in prevalenza di imprese che hanno un bacino di riferimento per i propri prodotti e servizi a dimensione locale (63% dei casi), anche se si rileva una percentuale significativa, il 20%, di imprese che fanno riferimento ad un mercato internazionale, a conferma della propensione a dare un respiro transnazionale alle proprie attività che caratterizza molti migranti. Tra l'altro il fatto che il 13,4% ha come riferimento il mercato internazionale, mentre solo il 6,3% il proprio paese di origine, corrisponde all'ipotesi che "the engagement into international business activities is not only limited to transnational commercial relationships with the country of origin and to traditional retailing, low-value added sectors"<sup>175</sup>.

Per quanto riguarda invece la tipologia di clientela tipica o prevalente (Grafico 10.5), pur rimanendo un forte legame con il segmento di appartenenza (immigrati e connazionali, che insieme pesano il 38%), una quota significativa delle imprese del campione afferma di avere come bacino principale di utilizzatori/consumatori quello di nazionalità italiana (41%). Ciò sembra evidenziare un discreto grado di integrazione nel tessuto produttivo del paese, e confermare la tendenza al passaggio da parte di una componente di imprenditori



immigrati dall'impresa di tipo *etnico* a quella di tipo *aperto*<sup>176</sup> (Ambrosini, Schellembaum 1994), magari accompagnata da forme di *ethnic hybridism* nei modelli culturali ed organizzativi di gestione dell'impresa (Arrighetti et al. 2017). La vocazione internazionale dell'impresa a titolarità immigrata è confermata anche dalla presenza di una quota significativa di clientela definita "internazionale/cosmopolita", che si aggira intorno al 20%.

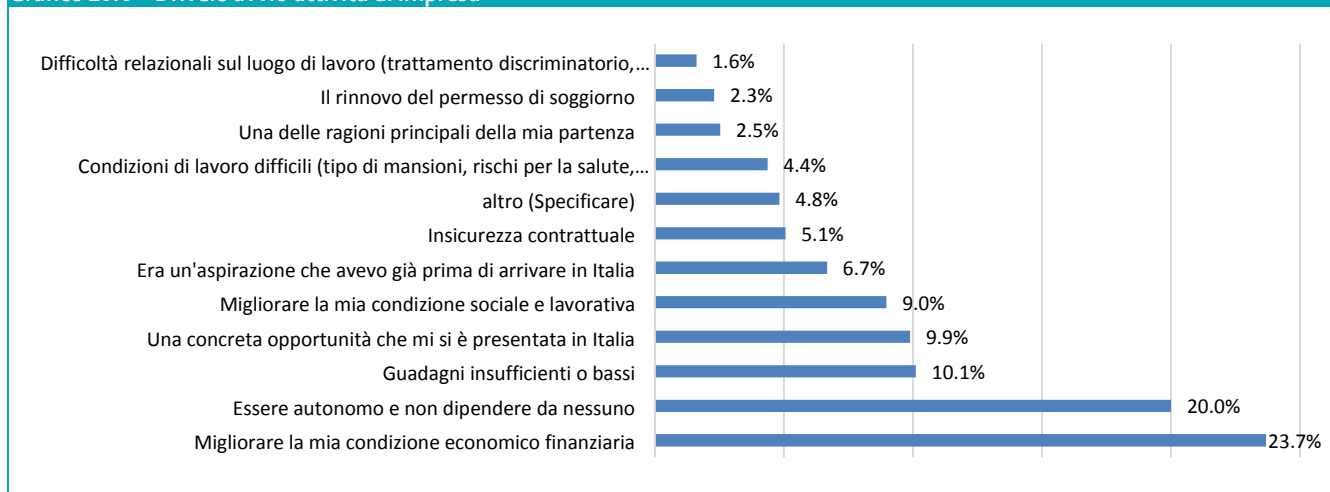
Fra i principali *drivers* della scelta di aprire l'impresa (Grafico 10.6) c'è la mobilità sociale e l'autonomia (rispettivamente 23,7% e 20,0%), dunque fattori propulsivi e migliorativi rispetto alla precedente condizione di lavoratore subordinato, caratterizzata da guadagni insufficienti (10,1%), insicurezza contrattuale (5,1%) e con-

<sup>175</sup> Arrighetti et al. 2017, op. cit, p. 31.

<sup>176</sup> Ambrosini M., Schellembaum P. (1994) (a cura di), "La comunità sommersa. Un'indagine sulla immigrazione egiziana a Milano", Quaderni Ismu N.3.

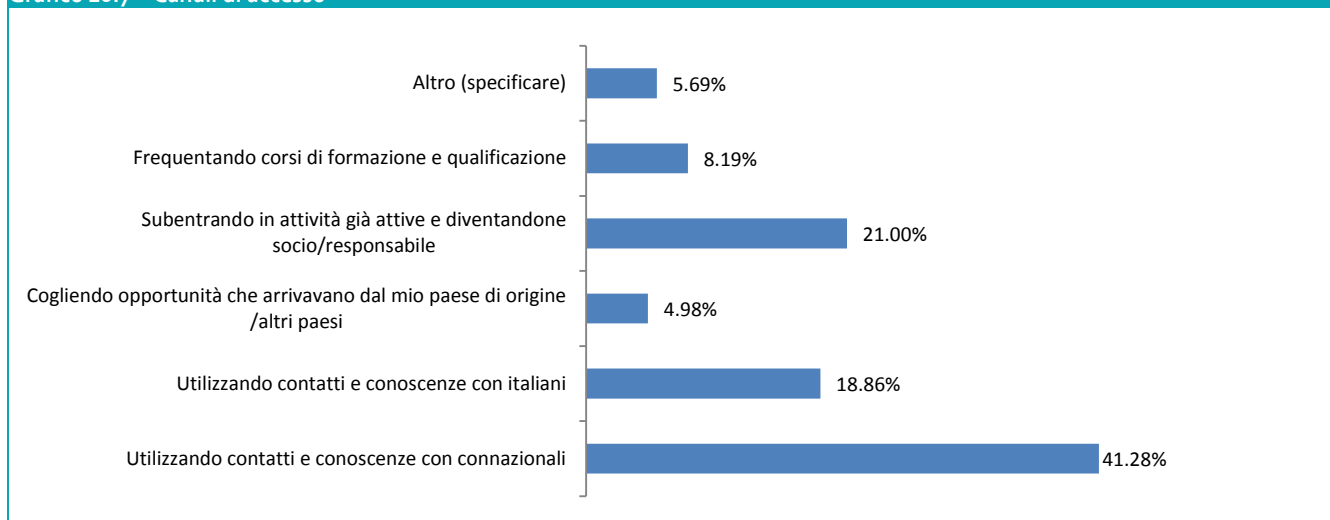
dizioni di lavoro difficili (4,4%), mentre appare residuale la motivazione legata alla perdita del lavoro e la conseguente necessità di rinnovo del permesso di soggiorno.

Grafico 10.6 – Drivers avvio attività di impresa



La comunità dei connazionali rappresenta la principale modalità attraverso la quale è stato concretamente possibile avviare un'attività d'impresa (Grafico 10.7), un canale di accesso che resta privilegiato (41,2% delle risposte) ma che trova un contrappeso significativo nel ricorso a collegamenti con cittadini italiani (18,8%), e con la possibilità di subentrare in attività già esistenti. Rispetto a quest'ultimo dato, tuttavia, in mancanza di informazioni sulla nazionalità dei precedenti titolari, possiamo immaginare sia la presenza di un processo di *vacancy chain* rispetto ad imprenditori italiani, sia meccanismi di ricambio del titolare interni alle stesse comunità di immigrati. Molto limitata, ma non così residuale (8,1%), la componente di persone che ha potuto preparare la propria carriera imprenditoriale attraverso percorsi di qualificazione e formazione.

Grafico 10.7 – Canali di accesso

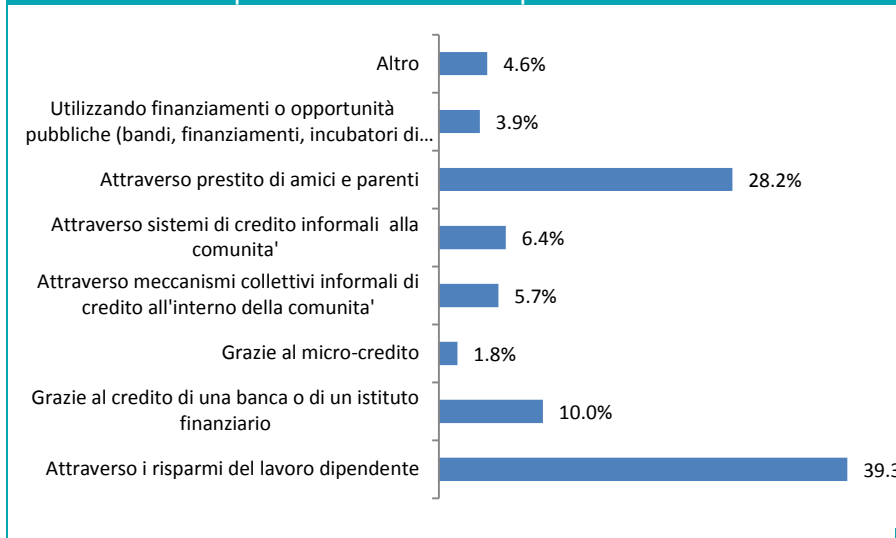


Rispetto all'accesso alle risorse per l'avvio di un'attività d'impresa (Grafico 10.8), si conferma la sostanziale "autarchia" dell'impresa immigrata: al risparmio del singolo, ottenuto principalmente attraverso il lavoro dipendente, che costituisce la principale fonte di finanziamento per il 40% dei casi, si aggiungono altre fonti interne alla propria comunità nazionale (complessivamente un altro 40% circa): il prestito da parte di parenti e amici, l'utilizzo di canali di credito informale (come, ad esempio, singoli prestatori di denaro, circuiti etnico-religiosi) o il ricorso a veri e propri meccanismi di credito, come le *tontines* o le *huasca*<sup>177</sup>. Come confermato anche da precedenti studi e da molte delle interviste qualitative e dei focus, il credito bancario non gioca un ruolo

<sup>177</sup> Per un approfondimento sui sistemi di credito informali e la cosiddetta "finanza islamica" si veda il capitolo di Paola Abenante nel presente Report.

rilevante nello start up d'impresa: nel nostro campione di imprenditori ciò è avvenuto solo in un caso su dieci, mentre anche il ricorso al microcredito appare residuale.

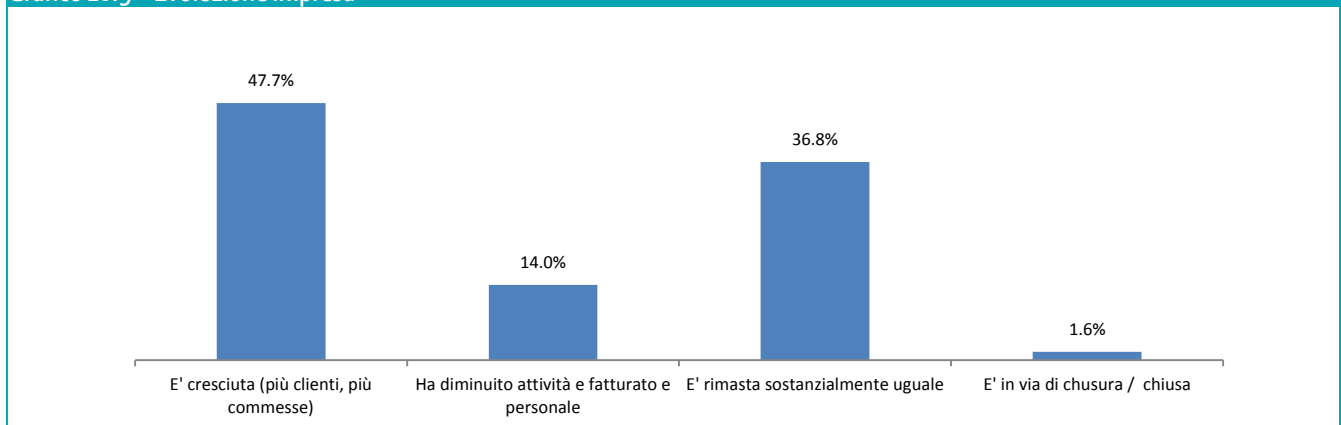
**Grafico 10.8 – Risorse per l'avvio dell'attività di impresa**



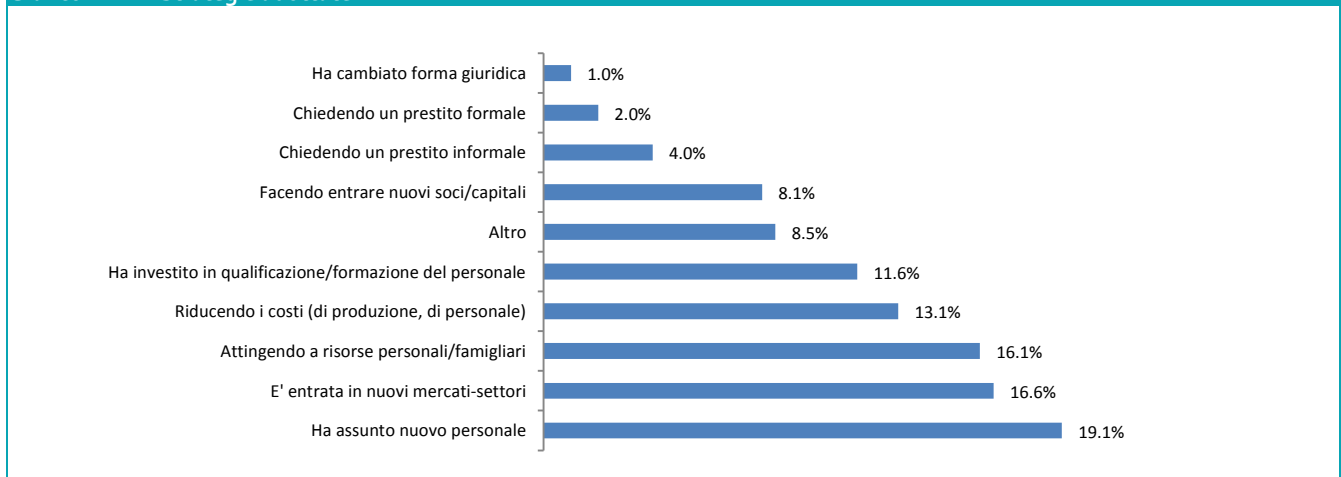
In conclusione, è interessante analizzare quelle domande che riguardavano le trasformazioni e le strategie adottate per difendere o consolidare l'impresa e, successivamente, le prospettive di sviluppo future. Rispetto all'evoluzione dell'impresa (*Grafico 10.9*), emerge un quadro che conferma una certa vivacità dell'imprenditoria a titolarità immigrata: in quasi la metà dei casi (48%) c'è stata un'evoluzione positiva all'interno di un percorso di crescita (pur se non quantificabile); in un po' più del terzo dei casi l'impresa ha mantenuto invariate le sue dimensioni e attività, e solo

nel 17% dei casi ha evidenziato difficoltà che hanno costretto ad un ridimensionamento delle attività o, in minoranza, alla prospettiva della chiusura.

**Grafico 10.9 – Evoluzione impresa**



**Grafico 10.10 – Strategie adottate**



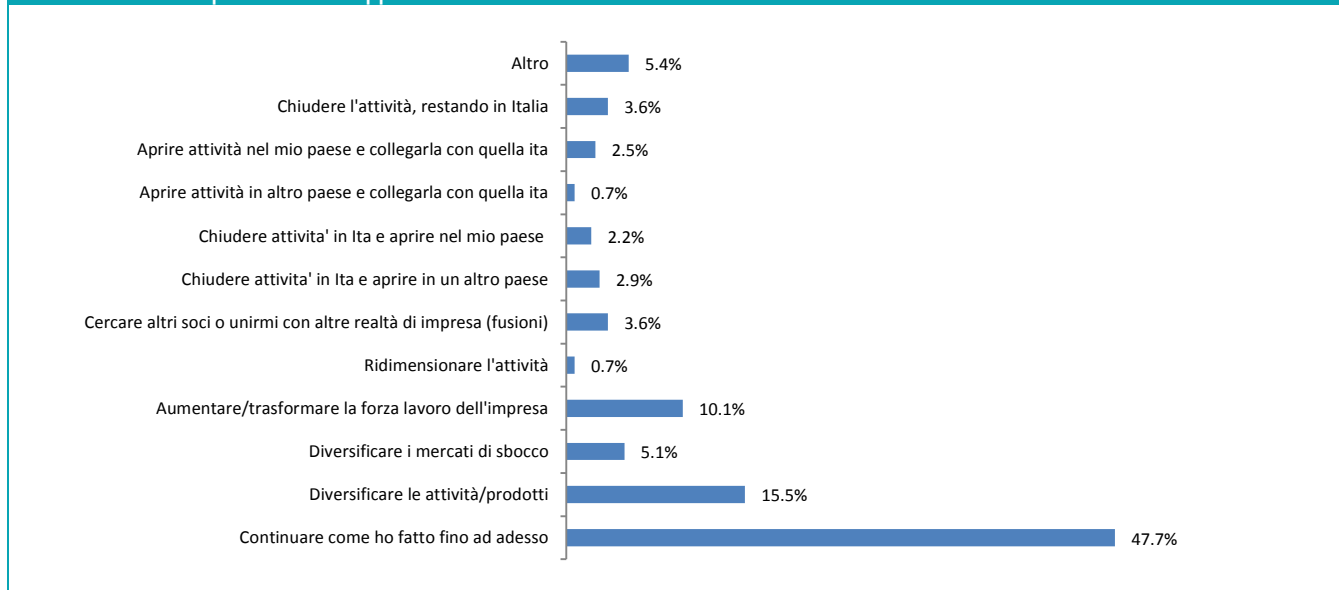
Rispetto alle strategie adottate, il dato (*Grafico 10.10*) sembra confermare la tendenziale espansione di molte imprese del campione, che fondamentalmente è avvenuta attraverso un multiforme canale di crescita legato all'aumento del personale impiegato, all'ingresso in nuovi settori, diversificando e ampliando l'attività produttiva, e ad un investimento in formazione e competenze, ed infine anche all'ingresso di nuovi soci o capi-

tali. Si evince, inoltre, il ricorso prevalente a risorse private, personali o di familiari, per sostenere la crescita dell'impresa (16,1%) e dunque si conferma l'importanza del legame tra famiglia e impresa anche per gli immigrati<sup>178</sup>, così come si riscontra la bassa incidenza del sostegno da parte di strumenti di finanziamento formali, che registrano percentuali più esigue dei canali di prestito informali (rispettivamente 2,0% contro 4,0%).

Rispetto infine alle prospettive future di sviluppo una prima osservazione concerne il fatto che circa un quarto del campione ha dichiarato che è sua intenzione aprire un'altra impresa nei prossimi 5 anni, segnale che sotto le strategie di resistenza e consolidamento dell'impresa già esistente, persiste una certa vivacità e covano ulteriori progetti di impresa. Se si guarda ai settori in cui tale componente desidererebbe attivarsi, il commercio continua ad esercitare la sua potente attrazione, anche nella sua componente di import/export anche di prodotti etnici, la ristorazione prende il posto dell'edilizia come secondo settore vocazionale, così come crescono tutti quei servizi commerciali sociali e alla persona e le "piccole imprese artigianali" (in cui si sono ricomprese tutte le attività che richiedono abilità specifiche: pasticceri, meccanici, riparazioni), che caratterizzano le economie urbane.

Guardando nel dettaglio (*Grafico 10.11*) delle prospettive di sviluppo individuate all'interno delle risposte al questionario, si possono ricostruire diverse dinamiche e modelli di impresa: se quasi la metà del campione intende perseguire con tenacia ciò che l'impresa ha finora portato avanti, il 21% intende dinamizzare la propria attività attraverso la diversificazione di prodotti e settori di intervento, l'investimento quantitativo e qualitativo sul proprio personale (10,1%) e la diversificazione dei mercati di sbocco (5,1%). Interessanti, per quanto di numero ridotto, le indicazioni che arrivano rispetto agli orientamenti transnazionali dell'impresa e/o dell'imprenditore: infatti se per alcuni l'intenzione è quella di restare in Italia chiudendo l'attività (3,6%), oppure collegarla ad altre attività altrove o nel paese di origine (3,2%), per altri il futuro sembra implicare la chiusura e il trasferimento dell'attività in un altro paese o in patria (5%).

**Grafico 10.11 – Prospettive di Sviluppo future**



Questi ultimi dati ci inducono a concludere che l'impresa immigrata, pur operando in alcune sue componenti all'interno di una dimensione internazionale o transnazionale di mercato e clientela, non ha ancora costruito una fitta rete di imprese "gemelle" e collegate organizzativamente e giuridicamente tra i due territori di emigrazione e immigrazione, e che la persistente debolezza e dimensione ridotta della gran parte di questo tessuto le colloca più propriamente in una dimensione di immersione nel territorio nazionale o, più propriamente, locale.

<sup>178</sup> Rinaldini M, Mattioli F., Baghi I. (2012), "Il ruolo della famiglia nella genesi e nella gestione delle imprese di immigrati", *Quaderni di sociologia*, Vol. LVI, pp. 68-88.

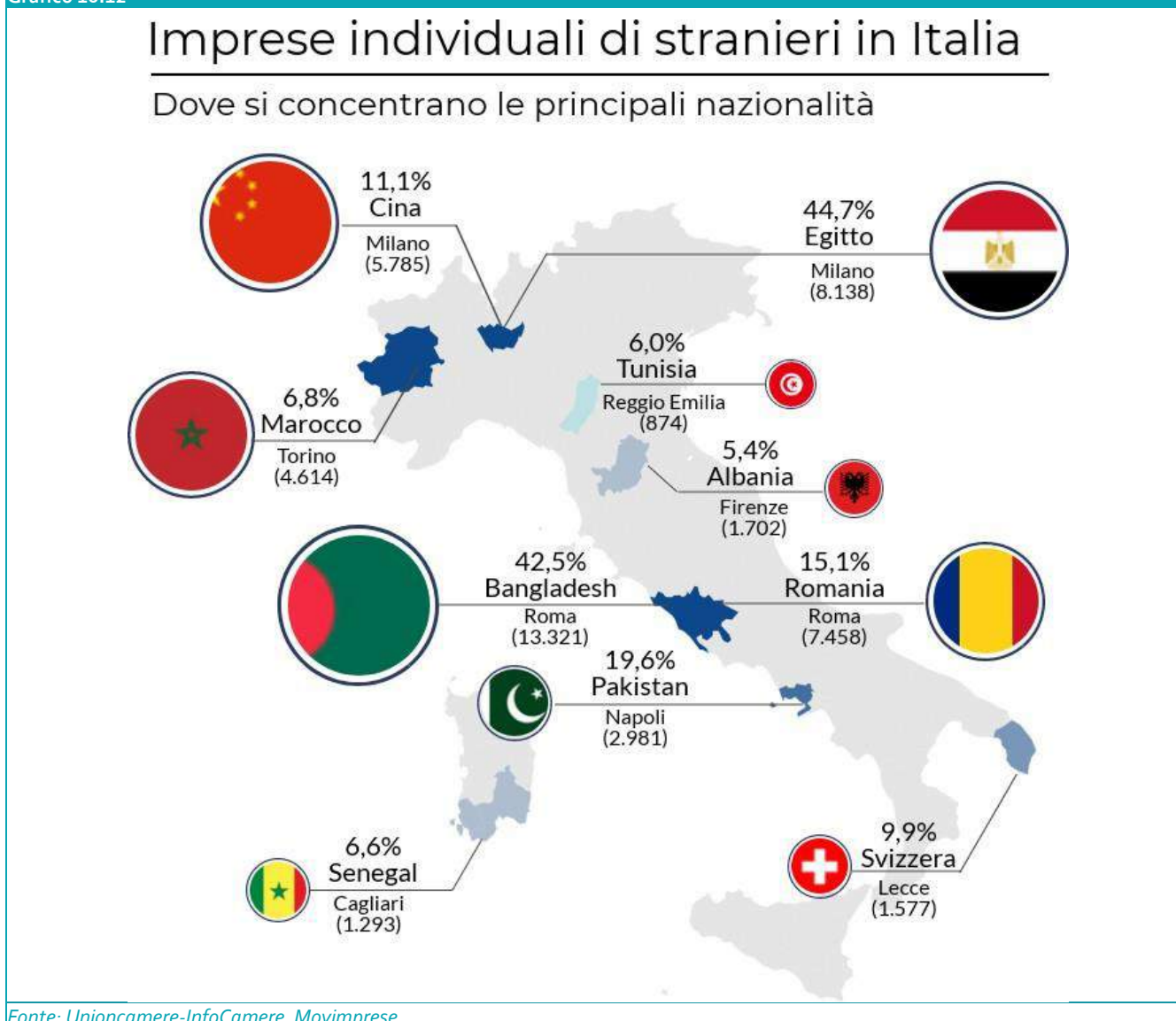
## 10.5 La ricerca sui territori

Come già anticipato nell'Introduzione, si sono svolte quattro piccole esplorazioni territoriali che hanno riguardato due contesti caratterizzati da economie metropolitane e due contesti attraversati invece da dinamiche e caratteristiche attribuibili a economie di tipo distrettuale.

Approfondimenti di questo tipo, di scala locale, possono aiutare a comprendere meglio la triangolazione interattiva di fattori nazionali, settoriali e territoriali, mostrando l'inserimento dell'imprenditoria straniera *nel suo farsi* concreto e locale.

Animati da questa prospettiva teorica, abbiamo compiuto analisi empiriche attraverso la raccolta di fonti statistiche e di letteratura sui territori in oggetto, colloqui ed interviste con istituzioni pubbliche e private locali e con testimoni privilegiati (Camere di Commercio, Confartigianato, CNA, sindacati, professionisti immigrati o di seconda generazione, rappresentanti di comunità) e direttamente con imprenditori immigrati ed in alcuni casi anche italiani.

Grafico 10.12



Il criterio che ha guidato la nostra scelta rispetto alla selezione dei territori e delle nazionalità pertinenti è stato di due tipi, in accordo con i due ambienti socio-economici target. Rispetto alle economie metropolitane si è optato per il fattore della concentrazione di imprese di determinate nazionalità. Come mostra chiaramente il *Grafico 10.12*, le imprese degli stranieri, in particolare quelle a titolare unico, mostrano in alcuni casi delle interessanti concentrazioni territoriali, che evidenziano un rapporto privilegiato, determinatosi storicamente e

proseguito nel tempo, con determinati ambienti. Come già accennato nell'Introduzione, sia Roma che Milano offrono due esempi di notevole efficacia numerica e qualitativa, rispettivamente concernenti i bengalesi e gli egiziani, di inserimento imprenditoriale in contesti urbani metropolitani: se il 44,7% di tutte le imprese individuali egiziane registrate in Italia risulta attivo nella provincia di Milano, il 42,5% di quelle a titolare del Bangladesh è operativo a Roma.

Tavola 10.7

**Graduatoria Migliori Province per Imprese di Stranieri nel Settore Manifatturiero**  
**Valori Assoluti e Incidenza sul Settore**

	ITALIA	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XXI
		PRATO	MILANO	FIRENZE	ROMA	MODENA	BRESCIA	TREVISO	TORINO	REGGIO EMILIA	PADOVA	AREZZO
<b>Settore Manifatturiero</b>												
<b>Totale</b>	<b>28.479</b>	<b>4.793</b>	<b>4.509</b>	<b>4.057</b>	<b>2.128</b>	<b>1.625</b>	<b>1.583</b>	<b>1.505</b>	<b>1.490</b>	<b>1.356</b>	<b>1.298</b>	<b>692</b>
C24 Confezione di articoli di abbigliamento...	16.325	3.930	1.184	978	474	621	380	425	337	645	32	84
C25 Fabbricazione di prodotti in metallo (es...	7.529	33	506	120	161	306	641	262	261	242	164	94
C255 Fabbricazione di articoli in pelle e simili	5.548	105	334	2.505	51	33	19	74	11	21	0	75
C10 Industrie alimentari	3.459	23	467	64	176	78	65	50	150	45	16	17
C32 Altre industrie manifatturiere	2.857	24	202	79	641	43	37	91	80	13	16	322
C28 Fabbricazione di macchinari ed appar....	2.175	6	322	23	28	86	87	81	91	70	22	13
C33 Riparazione, manutenzione ed installaz...	2.143	15	211	39	74	70	100	54	83	58	0	14
C13 Industrie tessili	2.115	519	170	37	45	138	33	68	45	68	4	8
C16 Industria del legno e dei prodotti in leg...	1.419	6	74	34	111	26	30	48	39	31	2	6
C31 Fabbricazione di mobili	1.356	47	71	21	19	3	8	102	27	5	60	7
C23 Fabbricazione di altri prodotti della lav...	1.278	3	63	31	38	98	23	42	50	56	5	6
C22 Fabbricazione di articoli in gomma e ma...	1.032	23	139	14	11	24	33	36	48	37	9	3
C27 Fabbricazione di apparecchiature elettr...	898	2	136	14	28	16	28	67	49	16	29	9
C26 Fabbricazione di computer e prodotti di...	787	3	167	28	82	16	16	14	37	8	131	9
C18 Stampa e riproduzione di supporti regis...	737	38	99	17	51	13	11	20	28	10	560	0
C20 Fabbricazione di prodotti chimici	580	9	156	19	21	12	8	10	18	5	15	3
C30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	544	1	14	7	34	2	6	11	14	1	4	2
C29 Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e...	352	1	36	2	3	27	10	7	87	7	57	1
C24 Metallurgia	311	1	26	2	10	6	23	7	20	3	36	18
C17 Fabbricazione di carta e di prodotti di...	298	4	32	6	8	3	15	26	8	11	10	0
C21 Fabbricazione di prodotti farmaceutici	193	0	76	9	16	1	2	0	1	3	35	0
C11 Industria delle bevande	181	0	11	8	7	2	3	10	2	1	12	0
C19 Fabbricazione di coke e prodotti deriva...	83	0	13	0	35	1	5	0	4	0	44	0
C12 Industria del tabacco	6	0	0	0	4	0	0	0	0	0	35	1
<b>Incidenza rispetto al Totale Italia</b>	<b>100,0%</b>	<b>16,8%</b>	<b>15,8%</b>	<b>14,2%</b>	<b>7,5%</b>	<b>5,7%</b>	<b>5,6%</b>	<b>5,3%</b>	<b>5,2%</b>	<b>4,8%</b>	<b>4,6%</b>	<b>2,4%</b>

Fonte: Unioncamere-Infocamere, Movimprese

Invece, rispetto ai due contesti manifatturieri si è proceduto diversamente. Intanto, si è scomposta la manifattura nelle sue diverse specializzazioni produttive alla ricerca delle vocazioni distrettuali tipiche di centri medi e medio-piccoli del Nord e del Centro Italia. All'interno delle suddette connotazioni distrettuali si sono selezionati due contesti in cui, almeno a livello numerico e sulla base dei dati fornitici da Unioncamere (riportati nella Tavola 10.7), emergesse la presenza non trascurabile di imprese a titolare immigrato. Tra le possibili aree si è scelto Arezzo per la presenza di 322 imprese a titolare straniero nel settore della lavorazione orafa (che è compreso nel codice Ateco C32), dato che rispetto al totale delle imprese attive in questo ambito risaltava in positivo (circa un terzo del totale); e poi Brescia, città di solida tradizione industriale, in cui nel sottosectore manifatturiero della fabbricazione di oggetti in metallo (corrispondente al codice Ateco 25), si contavano 641 posizioni autonome in capo a stranieri. Queste due realtà, apparentemente connotate da un inserimento



diffuso e numericamente rilevante di imprese non autoctone in filiere distrettuali, costituiscono due esempi differenti tra di loro di possibile partecipazione alla economia manifatturiera locale.

### 10.5.1 Imprese bengalesi a Roma

Come è noto, la città di Roma rappresenta ormai da quasi trent'anni una destinazione ed uno snodo strategico molto significativo dell'emigrazione bengalese<sup>179</sup>. La presenza dei bengalesi, rimasta sottotraccia fino alla fine degli anni '80, esplose nel 1990 con la regolarizzazione prevista dalla cosiddetta Legge Martelli (Legge 39/1990) che ne regolarizza 5.000, e continua a crescere durante tutto il decennio, arrivando a 25.000 alla fine del millennio. In seguito, la consistenza numerica della comunità si incrementa ancora, anche grazie ad una forte presenza irregolare, ed è stimata a 70.000 agli inizi degli anni 2000<sup>180</sup>. I numeri attuali quantificano in 122.428 i residenti e in 132.000 i soggiornanti bengalesi in Italia<sup>181</sup>. Per un lungo periodo, la componente femminile è pressoché assente, e solo a partire dal 2007 si evidenzia un fenomeno di ingressi di donne per ricongiungimento familiare. Come è stato notato, non si tratta di donne che raggiungono un marito emigrato per primo, quanto il risultato di un meccanismo che vede gli uomini regolarizzati presenti in Italia combinare matrimoni attraverso le famiglie ed i clan in Bangladesh con donne nubili bengalesi che poi si trasferiscono in Italia seguendo il nuovo marito<sup>182</sup>. Attualmente le donne rappresentano il 38,7% a livello nazionale, tuttavia presentando una percentuale più bassa sul territorio romano, il 30,2% (dati Istat 2017).

Se a livello nazionale quella dei bengalesi è la nona comunità immigrata, nel Lazio si tratta della terza nazionalità straniera in assoluto: vi risiedono 35.048 bengalesi, pari al 28,6% del totale delle presenze di questa comunità a livello nazionale<sup>183</sup>, quasi tutti concentrati all'interno del comune di Roma, che aggrega 33.259 bengalesi, pari al 27,1% del totale della comunità in Italia e a quasi il 95% del totale in regione (la proporzione sul totale nazionale rispetto alle imprese è, come vedremo, ancora più alta). Roma è dunque sin dagli esordi un centro gravitazionale importantissimo per i migranti dal Bangladesh, da più di 20 anni rappresenta un punto di approdo per i migranti internazionali bengalesi che, nella prima fase di immigrazione, appartengono in maggioranza ad una classe di "young and well educated risk takers" in cerca di promozione sociale, "illogicamente attratti" dalla capitale italiana<sup>184</sup>.

Dopo una primissima fase di insediamento e di lavori dipendenti di vario tipo sia regolari che, più comunemente, irregolari o al nero, alcuni "pionieri" iniziano ad aprire attività in proprio: durante gli anni '90 cominciano a nascere i primi negozi di alimentari gestiti da bengalesi, presto affiancati da altre attività quali negozi (e poi i primi grossisti) di bigiotteria, negozi di videocassette e musica nazionale, barbieri, call center. La comunità di connazionali, e più in generale la popolazione immigrata, sono inizialmente il bacino di clientela di riferimento di queste attività, che si connotano per vendere prodotti importati dal paese di origine oppure per la fornitura di prodotti e servizi rivolti a connazionali e immigrati. I commercianti bangladesi prendono ad espandersi sul territorio della città durante la seconda metà degli anni novanta, seguendo da presso, e spesso inaugurando, gli 'spostamenti' della collettività verso nuovi quartieri, non solo all'Esquilino e a Torpignattara ma un po' ovunque al Casilino, a Tor Bella Monaca, a Porta Furba, alla Magliana<sup>185</sup>. Nel frattempo la comunità continua ad ampliarsi e, mentre i primi commercianti proseguono nel consolidamento e la diversificazione delle lo-

---

<sup>179</sup> Knights, M., 1996, "Bangladeshi immigrants in Italy: from geopolitics to micropolitics", *Transactions of the Institute of British Geographers*, n. 21, pp. 105-123; Knights, M., 1997, "Migrants as Networkers: The Economics of Bangladeshi Migration to Rome" in R. King, ed., *Southern Europe and the New Immigrations*, Sussex Academic Press, Brighton. 471;

King, R., Knights, M., 1998, "The Geography of Bangladeshi Migration to Rome", *International Journal of Population Geography*, n. 4, pp. 299-321.

<sup>180</sup> Priori A. (2011a), "Le reti sociali dei migranti del Bangladesh a Roma: associazionismo, solidarietà ed economie transnazionali", Tesi di Dottorato, Università degli studi di RomaTre, scaricabile all'indirizzo: <http://dspace-roma3.caspur.it/bitstream/2307/3937/1/Le%20reti%20sociali%20dei%20migranti%20del%20Bangladesh%20a%20Roma%20-%20associazionismo,%20solidariet%C3%A0%20ed%20economie%20tra.pdf>.

<sup>181</sup> Idos 2017, op. cit.

<sup>182</sup> Bisio N. (2013), "Le donne bangladesi a Roma: come si trasforma una comunità", *Storia delle donne*, 9, Firenze University Press.

<sup>183</sup> Idos 2017 op. cit. ; Istat 2017, tavole statistiche scaricabili dal sito [www.geodemoistat.it](http://www.geodemoistat.it)

<sup>184</sup> Knights 1996c citata in Priori 2011°, op. cit.

<sup>185</sup> Priori A. (2011b), "Per la casa chiedo a amici, parenti, per il lavoro chiedo a Dio!': condizione abitativa, inserimento lavorativo e riterritorializzazione nella Banglatown romana", in F. Pompeo (a cura di), *Pigneto-Banglatown. Migrazioni e conflitti di cittadinanza in una periferia storica romana*, Roma, Meti Edizioni.



ro attività, nuovi migranti arrivano, da una parte costituendo un mercato interno di manodopera a buon mercato per questi ultimi, dall'altra preparandosi a costituire una seconda generazione di imprenditori che espanderà l'offerta di prodotti e servizi ben al di là dei limiti comunitari.

Da economia tipicamente "etnica", quella dell'imprenditoria bengalese diventa sempre più una presenza diffusa nell'economia cittadina, diversificata e *aperta*<sup>186</sup> verso clientela, prodotti e manodopera di tutte le provenienze<sup>187</sup>, diffondendosi nei diversi settori di intrapresa e caratterizzando sempre più il paesaggio urbano di alcune zone di Roma.

Tavola 10.8

Persone Registrate nella Provincia e nel Comune di Roma negli anni 2012 e 2017						
Valori Assoluti e Variazione Percentuale per Settore						
Settore	Provincia di Roma 2017	Variazione % 2012-2017	Provincia di Roma 2012	Comune di Roma 2017	Variazione % 2012-2017	Comune di Roma 2012
G Commercio all'ingrosso e al dettaglio	22.771	35,3%	16.825	18.459	35,3%	13.643
N Noleggio, Agenzie di viaggio, Servizi di...	9.102	86,2%	4.889	7.906	78,1%	4.440
X Imprese non classificate	7.343	63,6%	4.489	6.268	59,5%	3.930
I Attività dei servizi di alloggio e ristoraz..	5.597	32,8%	4.216	4.767	32,8%	3.590
F Costruzioni	5.137	37,6%	3.732	3.598	42,7%	2.522
S Altre attività di servizi	2.502	25,9%	1.988	2.146	22,6%	1.751
J Servizi di informazione e comunicazione	2.284	7,1%	2.132	2.040	7,4%	1.900
C Attività manifatturiere	2.128	6,7%	1.994	1.788	7,6%	1.661
M Attività professionali, scientifiche e tecn.	2.121	2,7%	2.065	1.854	0,7%	1.841
L Attività immobiliari	1.062	6,4%	998	979	9,4%	895
H Trasporto e magazzinaggio	711	3,2%	689	553	3,2%	536
K Attività finanziarie e assicurative	514	0,6%	511	456	-2,4%	467
R Attività artistiche, sportive, di intratten...	463	7,4%	431	384	4,6%	367
A Agricoltura, silvicoltura e pesca	306	10,1%	278	173	14,6%	151
Q Sanità e assistenza sociale	219	28,8%	170	170	21,4%	140
P Istruzione	208	5,6%	197	181	7,1%	169
E Fornitura di energia elettrica, gas, vapor..	72	-24,2%	95	67	-18,3%	82
F Fornitura di acqua, rifiuti e fognaie, attività...	50	13,6%	44	40	14,3%	35
<b>Totale</b>	<b>62.590</b>	<b>36,8%</b>	<b>45.743</b>	<b>51.829</b>	<b>36,0%</b>	<b>38.120</b>
<b>Peso di Roma</b>				<b>82,8%</b>	<b>83,3%</b>	

Rielaborazione CESPI dati Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

In effetti, la geografia dell'impresa bengalese offre un esempio di polarizzazione territoriale molto accentuata. Se Roma comune aggrega 33.259 bengalesi sui 122.428 residenti sul territorio nazionale, pari al 27,1% del totale della comunità in Italia, se si guarda ai dati sulle imprese tale proporzione sale ulteriormente. Sulle oltre 74.000 imprese a titolare straniero attive nel Lazio, praticamente una su quattro è a titolare bengalese, numero determinato dalla quasi esclusiva concentrazione delle imprese nella provincia di Roma, dove rappresentano il 28,5 del totale delle imprese individuali a conduzione immigrata<sup>188</sup>.

Nelle tabelle che seguono si evidenziano sia la vocazione commerciale e turistica della città di Roma, che si rispecchia nella ripartizione per settore delle attività degli imprenditori stranieri (Tavola 10.8), sia le caratteristiche quantitative e qualitative più specifiche dell'impresa bengalese operante sul territorio romano (Tavola 10.9).

<sup>186</sup> Si richiama qui la nota categorizzazione delle forme di impresa immigrata proposta al pubblico italiano da Ambrosini-Schellembaum (1994): Intermediaria : servizi non "etnici" legati alle diaspora : i.e. phone centers, MTO; agenzie di viaggio, mediatori creditizi, intermediazione di impresa; Etnica estesa: prodotti 'etnici' vari normalmente non disponibili sul mercato nazionale, con clientela mista : i.e. minimarket etc. Esotica : offrono prodotti 'etnici tipici' a una clientela varia e generalmente non straniera i.e. ristoranti etnici; Aperta: vendono prodotti generali, con proprietario immigrato, i.e.: l'industria tessile e dell'abbigliamento a Prato, agenzie viaggio, imprese di pulizie.

<sup>187</sup> Ambrosini, Schellembaum 1994, op. cit.; Valenti F., Trentini M. (2014), "Imprenditoria 'migrante' e aree manifatturiere di vecchia industrializzazione: il caso di Brescia, in L. Pilotti, I. De Noni, A. Ganzaroli ( a cura di), *Il cammino infinito. Imprenditorialità multiculturale tra varietà, innovazione e territori*, Milano, Franco Angeli.

<sup>188</sup> Idos 2017, op. cit.

Tavola 10.9

## Imprese bengalesi nel 2017 e nel 2012 nel Comune e nella Provincia di Roma

## Valori Assoluti e Variazione Percentuale

Settore	Provincia di Roma 2017	Variazione 2012-2017	Provincia di Roma 2012	Comune di Roma 2017	Variazione 2012-2017	Comune di Roma 2012
G Commercio all'ingrosso e al dettaglio; ripar...	7.031	83%	3.847	6.662	79%	3.720
N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di sup.....	4.955	97%	2.520	4.711	92%	2.459
X Imprese non classificate	1.827	135%	778	1.705	128%	748
J Servizi di informazione e comunicazione	653	16%	563	623	15%	540
F Costruzioni	605	647%	81	567	666%	74
I Attività dei servizi di alloggio e ristorazione	594	114%	278	575	119%	263
S Altre attività di servizi	475	-7%	512	464	-8%	505
M Attività professionali, scientifiche e tecn....	432	22%	353	400	18%	338
C Attività manifatturiere	340	39%	244	323	37%	235
K Attività finanziarie e assicurative	44	5%	42	44	5%	42
A Agricoltura, silvicoltura e pesca	28	47%	19	23	28%	18
R Attività artistiche, sportive, di intrattenime....	26	-19%	32	26	-19%	32
H Trasporto e magazzinaggio	18	64%	11	18	80%	10
P Istruzione	4	300%	1	4	300%	1
L Attività immobiliari	3	50%	2	3	200%	1
Q Sanità e assistenza sociale	2	100%	1	2	100%	1
E Fornitura di acqua, rifiuti e fognaie, attività di....	1	0%	1	0	0%	0
<b>Totale</b>	<b>17.038</b>	<b>84%</b>	<b>9.285</b>	<b>16.150</b>	<b>80%</b>	<b>8.987</b>
<b>Peso imprese Roma sul Tot. Provincia</b>				<b>94,8%</b>	<b>96,8%</b>	

Fonte: Unioncamere-Infocamere; Movimprese

Dalla Tavola 10.9 si evince un ulteriore livello di concentrazione delle attività imprenditoriali bengalesi in alcuni settori dominanti, primo fra tutti il commercio all'ingrosso e al dettaglio, con 6.662 titolari di impresa (41,2% del totale), seguito dalle attività "noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese" con 4.711 attività (29,1% del totale), settori che insieme rappresentano il 70,3% delle attività complessive e registrano tassi di crescita rispettivamente del 79% e del 92% negli ultimi 5 anni. Vi sono poi altri settori decisamente meno presidiati dalla comunità ma che registrano comunque tassi di incremento relativi piuttosto significativi, quali le costruzioni che passano dalle 74 del 2012 alle 567 del 2017 (+ 666%); le attività di servizi di alloggio e ristorazione, da 263 a 575 (+119%); le attività di impresa non classificate, che crescono di quasi mille unità nei 5 anni considerati (da 748 a 1.705, +128%).

Inoltre i 16.150 titolari di impresa nati in Bangladesh<sup>189</sup>, ed attivi all'interno del comune di Roma rappresentano oltre il 40% (42,5% a livello di provincia) del totale nazionale dei titolari di impresa provenienti dal Bangladesh e il 94,8% del totale delle imprese bengalesi sul territorio provinciale, anche se vi è un leggero calo a favore dei centri della provincia rispetto al 2012, quando si toccava la percentuale del 96,8% del totale. Tuttavia, il dato più impressionante è quello che scaturisce dal confronto tra la tabella degli imprenditori stranieri nella capitale e quella che prende in considerazione unicamente gli imprenditori bengalesi: all'interno del comune di Roma, i titolari di impresa del Bangladesh rappresentino un impressionante 31,1% del totale dei titolari stranieri, con picchi del 59,5% nel noleggio, agenzie di viaggio, servizi all'impresa e del 36,0% nel commercio.

Come già accennato nell'introduzione, questi numeri così elevati e le caratteristiche qualitative dell'impresa bengalese a Roma costituiscono un caso abbastanza peculiare di rapporto generativo di imprenditorialità tra territorio e singole nazionalità di immigrati, che testimonia la persistente attrattività del contesto romano per la comunità e l'imprenditorialità bengalese e la loro capacità di insediarsi in territori urbani in cui la forte e storica vocazione commerciale stava scolorendo o aveva già cominciato il suo declino<sup>190</sup>. Tuttavia, se nella prima fase di espansione, la caratteristica di concentrazione territoriale dell'impresa bengalese si applica anche

<sup>189</sup> Unioncamere, 2018, op. cit.<sup>190</sup> Priori 2011b, op. cit.

all'interno dello spazio urbano di Roma, nel quale quartieri come l'Esquilino, il Pigneto e Torpignattara ospitano una parte consistente delle attività commerciali e sono diventati luoghi urbani del riconoscimento all'interno e ad all'esterno della comunità<sup>191</sup>, con il trascorrere del tempo, la seconda espansione dell'imprenditorialità bengalese ha notevolmente ampliato il proprio raggio di azione sia a livello merceologico e settoriale, sia rispetto alla localizzazione e alla forma giuridica. Ormai attività gestite da bengalesi sono presenti in tutte le aree della città, da quelle meno centrali o decisamente periferiche alle aree di pregio del centro storico e del turismo di massa. Diversi degli imprenditori intervistati avevano attività (quali negozi di bigiotteria, di souvenir e oggetti tecnologici, alimentari, edicole, ristoranti e fast food) ben al di fuori delle zone a carattere "etnico" o periferico di tradizionale inserimento.

Come evidenzia la *Tavola 10.10*, negli ultimi 5 anni le imprese bengalesi non solo sono cresciute numericamente, di fatto quasi raddoppiando tra il 2012 e il 2017, ma sono anche evolute qualitativamente verso forme più strutturate e associate di impresa: le società di capitale sono aumentate di 2 volte e mezzo, quelle di persone di quasi il 50%. In particolare, sono in netto aumento le forme della SNC e, soprattutto, della SRL semplificata, formula che ha facilitato molto l'apertura di nuove attività, sia per la popolazione italiana che per quella immigrata e che la comunità bengalese sembra aver ampiamente utilizzato negli ultimissimi anni<sup>192</sup> come formula sia praticabile in maniera poco complicata, sia protettiva rispetto ai rischi di fallimento di impresa e di contenzioso con creditori e fornitori.

**Tavola 10.10**

Imprese bengalesi nella Provincia di Roma negli anni 2017 e 2012					
Valori Assoluti e Variazione Percentuale per Classe Giuridica					
Classe di Natura Giuridica	Persone Registrate 2017	Composizione	Persone Registrate 2012	Composizione	Variazione % 2012-2017
IMPRESE INDIVIDUALI	13.248	77,8%	7055	76,0%	88%
SOCIETÀ DI PERSONE	2.917	17,1%	1941	20,9%	50%
SOCIETÀ DI CAPITALE	818	4,8%	231	2,5%	254%
ALTRE FORME	56	0,3%	60	0,6%	-7%
<b>Totale</b>	<b>17.039</b>	<b>100,0%</b>	<b>9.287</b>	<b>100,0%</b>	<b>83%</b>

Fonte: Unioncamere-Infocamere; Movimprese

Le società di capitale, da quanto emerso nelle interviste, si concentrano nella zona della Stazione Termini, dove gli alti costi di avvio di impresa (somme importanti vengono richieste per l'acquisizione della licenza, per la cosiddetta 'buonuscita' e per i contratti di locazione dei locali), hanno indotto i bengalesi a cercare soluzioni collettive per affrontare le spese, ricorrendo a formule societarie che possono arrivare a coinvolgere anche 15-20 persone, ma più comunemente ne implicano 8-10, mentre in altre zone della città o comunque dove non ve ne sia necessità, si riducono a 2-3 persone in tutto.

Dalle interviste ed i colloqui intrattenuti sia con imprenditori bengalesi che con altre figure interne alla comunità (un consulente legale, un esponente storico dell'associazionismo bengalese, un manager di una società di *money transfert*), si profilano alcuni caratteri peculiari delle generazioni di impresa di questa nazionalità e dell'incontro "con quell'attitudine 'mediterranea' di cui il mercato del lavoro della città di Roma sembra fare ampiamente tesoro"<sup>193</sup>.

Il capitale di *start up* di impresa è generalmente fornito dallo stesso nuovo imprenditore, principalmente attraverso i risparmi personali ottenuti attraverso il periodo di lavoro dipendente che intercorre tra l'arrivo in Italia e la maturazione della vocazione imprenditoriale. Molti bengalesi hanno trascorso anni di duro lavoro e di forte contenimento delle spese, anche attraverso soluzioni migratorie improntate al celibato *de facto* (lasciando perciò la famiglia al paese) e a soluzioni abitative di tipo collettivo, riuscendo ad accantonare un risparmio

<sup>191</sup> È prevalentemente in queste zone della città che si sono realizzate visite, colloqui ed interviste durante la fase di ricerca.

<sup>192</sup> La srl semplificata *Srl semplificata* con capitale sociale minimo di 1 euro è stata istituita nel 2012 con lo scopo di facilitare la creazione di nuove imprese ed ha notevolmente contribuito a movimentare il quadro delle forme societarie disponibili, costituendo un'opzione molto praticata dall'imprenditorialità a titolare straniero.

<sup>193</sup> Priori 2011b, p. 68, op. cit.

sufficiente per avviare le prime piccole attività. D'altronde ciò appare confermare come un tratto comune delle imprese immigrate sia rappresentato dalla preponderanza dell'autofinanziamento come fonte primaria di risorse finanziarie, in linea con quanto sperimentato anche per le tradizionali piccole e piccolissime imprese italiane<sup>194</sup>. Tuttavia, più specificamente, un tratto relativamente comune a molti imprenditori bengalesi sembra quello di aver reperito risorse (in alcuni casi aggiuntive, in altri costitutive per l'impresa) attraverso canali che riconducono al paese di origine<sup>195</sup>. L'appartenenza alla classe media o medio-alta in Bangladesh di una componente non trascurabile degli immigrati a Roma, soprattutto quelli della prima fase di immigrazione, ha comportato che fosse relativamente frequente ricorrere a fondi e redditi famigliari o alla vendita di proprietà in Bangladesh per finanziare l'inizio o l'ampliamento dell'attività in proprio. Ecco dunque che non è infrequente che si muovano dal Bangladesh all'Italia, in senso opposto rispetto a quello che suggerirebbe il senso comune, delle specie di "rimesse imprenditoriali", generalmente di carattere familiare, destinate ad investimenti nel contesto di immigrazione. Tuttavia, similmente a quello che è stato evidenziato per i cinesi<sup>196</sup>, anche i bengalesi sembrano ricorrere piuttosto frequentemente a fonti finanziarie esterne presso parenti in Italia e connazionali di fiducia. Questo meccanismo può prendere diverse forme, tutte riscontrate durante la ricerca empirica, anche se con cronologie, frequenze e modalità diverse. Una prima possibilità è quella di chiedere un prestito a figure conosciute ed autorevoli all'interno della comunità, spesso coincidenti con alcuni dei 'vecchi' ed affermati commercianti cresciuti durante gli anni '90. Queste figure hanno saputo capitalizzare non solo le occasioni che si presentavano all'intrapresa commerciale bengalese circa un quarto di secolo fa all'interno dell'economia cittadina, ma anche utilizzare proficuamente per i loro scopi le relazioni di prestigio e potere intra-comunitarie, in particolare quelle che fanno perno intorno ai 'clan' territoriali presenti a Roma, vale a dire ai gruppi informali e le reti di immigrati con una comune provenienza locale in Bangladesh<sup>197</sup>. Che fossero relazioni già configurate a partire dalle relazioni fra famiglie nei contesti di vita bengalesi oppure nuovi rapporti dettati dalle fortune migratorie di alcuni imprenditori, queste *sponsorship* finanziarie si sono spesso declinate in relazioni sbilanciate ed asimmetriche, non di rado presentando situazioni di sfruttamento, raggio o intrappolamento del nuovo aspirante imprenditore nel sistema di potere commerciale del leader del clan. Infatti, l'espansione dei commercianti storici in diverse attività in vari settori di impresa necessitava della creazione di imprese in qualche modo 'satelliti' ma intestate formalmente ad altri, cosicché questi hanno approfittato della leva finanziaria a favore dei loro connazionali agli esordi di impresa per creare i loro micro imperi commerciali e consolidare la loro posizione di autorità e status nella comunità romana.

Al momento delle ricerche, tuttavia, questa forma di *patronage* appariva molto meno diffusa e strategica nello sviluppo dell'impresa bengalese a Roma, e soprattutto non sembrava riguardare gli intervistati che erano diventati più recentemente imprenditori. Nei loro casi, sia l'avvio di impresa sia l'affiancamento di nuove attività alla prima, erano avvenuti, oltre che mediante risorse proprie, grazie ad una raccolta di fondi presso connazionali e famigliari quasi sempre presenti in Italia. In molti casi si tratta di quote non elevate (1000-2000 euro) richieste a diversi contribuenti, che sulla base della conoscenza diretta e di relazioni fiduciarie, non di rado collegate a relazioni tra le famiglie a livello del Bangladesh, accordano un prestito a tempo finalizzato allo start up o all'espansione dell'imprenditore, che generalmente dopo sei mesi è in grado di restituire la somma. Si tratta di un sistema agile e relativamente veloce, proprio perché basato su piccole somme ripartite tra diverse persone, che più che essere formalizzato in un contratto formale, rileva delle caratteristiche di un patto di lealtà e di correttezza tra i conoscenti-contrattenti che, a seconda delle testimonianze raccolte, può basarsi su sistemi di reciprocità e di fiducia vincolata (*enforcable trust*) rivolti verso i contesti di provenienza, oppure costituire il prodotto di nuovi rapporti di fiducia costruiti nell'esperienza migratoria. Anche se non ho mancato di sentire episodi di sparizioni e/o mancate restituzioni, in genere il meccanismo funziona e permette, a livello individuale di poter perseguire i propri progetti di impresa e, a livello interpersonale, di consolidare le relazioni tra

---

<sup>194</sup> Nomisma, Crif, Unioncamere (2009), *Finanza e comportamenti imprenditoriali nell'Italia multietnica*, Roma, Retecamere Editore.

<sup>195</sup> In una ricerca realizzata agli inizi degli anni 2010 sugli imprenditori immigrati a Roma si quantificava nel 69,0% color i quali avevano avviato un'attività grazie al risparmio accumulato in Italia, nel 13,3% quelli che avevano usufruito di risparmi provenienti dal paese di origine, nel 10% coloro che avevano beneficiati di prestiti bancari e del 5% di prestiti provati (CNA 2013). È probabile che tra alcune generazioni di bengalesi la percentuale di risparmio proveniente dal Bangladesh risulti più alta.

<sup>196</sup> Barberis E. (2011), "Imprenditori cinesi in Italia. Fra kinship networks e legami territoriali", *Mondi Migranti*, 2, 101-124; Barberis E., Bigarelli D., Dei Ottati G. (2012), "Distretti industriali e imprese di immigrati cinesi: rischi e opportunità con particolare riferimento a Carpi e Prato", in Bellandi M., Caloffi A., a cura di, *Innovazione e trasformazione industriale: la prospettiva dei sistemi di produzione locale italiani*, Il Mulino, Bologna, pp. 63-91.

<sup>197</sup> Priori 2011a, op. cit.

membri della comunità. Ed a livello aggregato, costituisce sicuramente una caratteristica interna alla comunità che valorizza i networks amicali e parentali e li rende un fattore di riuscita imprenditoriale del gruppo bengalese.

*"Ecco perché i bengalesi vanno avanti. Lo sai che qui in centro sono nati negli ultimi 2 o 3 anni almeno 20 negozi bengalesi (minimarket soprattutto) che prima non c'erano?! Ormai il 20% dei bengalesi sono imprenditori, quasi tutti nel commercio. Riusciamo a fare le cose insieme, in gruppi di soci, e ci prestiamo i soldi fra di noi. È tutto fatto con i nostri risparmi, non ci sono banche bengalesi che ti finanziano (...) Tra bengalesi si fa così, visto che tutti lavorano tanto e risparmiano, hanno qualche soldo da prestarti e tu puoi farti anticipare quello che ti serve per le spese. Certo c'è fiducia, devi essere della comunità. Anche io ho fatto così quando ho preso la mia prima edicola, ho chiesto agli altri e poi glieli ho ridati qualche mese dopo, senza assolutamente interessi, noi siamo musulmani e siamo contrari a pagare gli interessi!" (intervista a Am.).*

Un meccanismo in qualche modo comparabile, ed anch'esso piuttosto strategico nella penetrazione commerciale bengalese, riguarda la capacità dei bengalesi di costituire società di capitali che possono associare un numero variabile di investitori a seconda del tipo di attività, della zona e della dimensione del locale. In genere, tuttavia, da quanto emerso in alcuni colloqui con bengalesi, a differenza del prestito interpersonale di cui si è detto sopra, la quota minima per partecipare è del valore minimo di almeno 5000 euro, anche se tale cifra spesso non garantisce affatto di avere una posizione di influenza all'interno della società. Anche se, a detta di molti, queste società con numerosi soci non sempre riescono a tenere nel tempo senza rivolgimenti interni, fuoriuscita di soci e conflitti rispetto a ruoli e al potere decisionale, almeno nella prima fase queste formule associate sembrano funzionare come soluzione al problema della costituzione del capitale di partenza.

*"Di questi tempi sono aumentate le società, ce ne sono alcune anche con 20 o 30 persone, in particolare quelle che stanno nei dintorni della stazione Termini. Quelle che conosco io sono tutte composte da bengalesi, persone che si conoscono tra di loro, anche perché spesso vengono dagli stessi posti in Bangladesh, e hanno la fiducia di stare insieme e possono mettere una quota a testa. La questione delle risorse finanziarie per l'impresa si può risolvere mettendosi insieme in tante persone" (int. a K.S.).*

*"Le società qui si fanno tra persone anche di diverse città che si sono conosciute e hanno fiducia tra di loro, e poi hanno un po' di soldi da mettere. Di solito tu fai un investimento e poi nei primi mesi di attività recuperi quelli che hai dato, poi quando arrivano i guadagni li dividi. Delle volte metti i soldi ma i nomi ufficiali sono di altri, può capitare, per evitare di comparire in troppe attività e pagare tasse" (int. a K.).*

Il coinvolgimento degli azionisti si sviluppa su due binari, di volta in volta prevalenti oppure compresenti e paralleli: uno è quello del socio-lavoratore, l'altro quello del socio investitore. In alcuni casi, infatti, gli stessi soci sono impiegati all'interno dell'azienda e percepiscono uno stipendio concordato con gli altri. La società è in questo caso un modo per generare un'attività che crei lavoro per chi ne è azionista, garantendo a chi ci lavora un reddito e, quando necessario, anche il rinnovo del permesso di soggiorno. Nel secondo modello invece, oltre a soci lavoratori si riscontra la presenza di soci unicamente azionisti, che investono del proprio capitale in un'impresa societaria di cui riconoscono l'interesse economico e, probabilmente in taluni casi, anche il dovere sociale. Tra queste persone vi possono essere lavoratori dipendenti, che in tal modo realizzano un piccolo investimento e magari, se la cosa funziona, possono un giorno ricollocare se stessi o un familiare nell'attività della società; oppure lavoratori in proprio già impegnati in altri investimenti, che decidono in tal modo di espandere il raggio delle proprie attività, adottando una strategia di diversificazione degli investimenti. Investimenti che al momento della costituzione della società appaiono come indiretti - nel senso che il socio continua a lavorare nella sua precedente attività e non guida/partecipa direttamente alla gestione, se non magari molto



saltuariamente - ma che un giorno potrebbero diventare il *core business* dell'associato e corrispondere con il suo principale luogo di impiego. In tal senso, mettere i propri capitali in nuove realtà di impresa rientra nella più generale strategia di diversificazione e mobilità imprenditoriale riscontrate presso tutti o quasi i titolari di impresa bengalesi intervistati<sup>198</sup>.

Infatti, gli imprenditori con cui si è entrati in contatto, hanno tutti storie vivaci e mutevoli, in cui alla prima attività si sono via via affiancate, o più raramente sostituite, altre iniziative di impresa, che siano intraprese singolarmente o in associazione con altri connazionali, oppure, meno frequentemente ma non così raramente, con soci italiani. Se altre nazionalità immigrate sembrano più fedeli alla prima esperienza di impresa, i bengalesi mostrano comportamenti imprenditoriali "poligamici", capaci di cogliere occasioni esterne, promuovere altre iniziative e spaziare anche tra diversi settori anche se già impegnati in una o più attività. Alcuni esempi potranno esemplificare tali pratiche: D.G ha preso un negozio di pietre dure e bigiotteria da un connazionale, ha poi allargato il settore merceologico aggiungendo souvenir, oggetti turistici ed elettronici; in seguito ha rilevato con due amici un ristorante italiano in un altro quartiere, riorganizzando i suoi orari e quelli dei suoi dipendenti, ed al momento dell'intervista prevedeva di investire del capitale come socio-investitore in una società. A. ha preso in gestione con un socio italiano un camping alle porte di Roma, poi si è sfilato ed ha rilevato un bar che ha fruttato buoni guadagni con i quali ha acquistato tre banchi al mercato Esquilino che sono al momento in affitto. Chiuso il bar ha aperto un ristorante fast food indiano in zona Partì e ora sta cercando di aprire un ristorante misto italo-indiano. Infine K. Ha prima preso un banco di bigiotteria nella città universitaria, poi ha aperto un negozio di prodotti alimentari e poi poco dopo un altro, sempre di generi alimentari successivamente diventato agenzia di viaggio. Poi ha aperto un terzo alimentari ed una pescheria. Successivamente ha ulteriormente espanso le sue attività aprendo diversi negozi di bigiotteria, alcune con soci altre individualmente a Roma e a Catania, arrivando ad avere negli anni 2015-2012 fino a 69 lavoratori di diverse nazionalità, tra cui 15 italiani. Anche, lui come altri, ha praticato insieme alla vendita al dettaglio anche il commercio all'ingrosso e l'import di prodotti dal Bangladesh, verdure e prodotti ittici, stoffe e capi d'abbigliamento.

Traiettorie imprenditoriali di questo tipo sono molto comuni tra i bengalesi, evidenziando non solo una capacità ripetuta nel tempo e nello spazio di fare impresa, ma anche una apertura e versatilità rispetto ai diversi settori di lavoro in proprio. Infatti, anche se in molti casi, secondo un modello comune alla maggioranza degli imprenditori di tutti i tipi, si tende a passare dal lavoro dipendente a quello autonomo all'interno dello stesso settore, l'evoluzione della loro carriera imprenditoriale mostra l'esplorazione di diversi ambiti di intrapresa e una certa facilità di transito e collegamento tra attività diversamente posizionate per tipologia e settore merceologico: dai prodotti per turisti e le edicole ai *phone center* e i *money transfer*, dalle lavanderie alle agenzie di viaggio, dai barbieri ai negozi di tessuti, senza dimenticare le attività più classiche dei prodotti alimentari, della bigiotteria e della ristorazione, accompagnate non di rado da import (e più raramente export) e la vendita all'ingrosso.

Risulta pertanto sorprendente che tutto questo volume di attività e movimentazione di capitale si sia potuto sviluppare al di fuori dei sistemi di credito ufficiali, primo fra tutti quello bancario. Tuttavia, anche se, come è stato sottolineato in precedenti ricerche, un elemento chiave delle imprese a titolare extracomunitario che le differenzia da quelle italiane è che il ricorso al prestito bancario è occasionale e non strutturalmente connesso all'apertura o all'espansione dell'impresa<sup>199</sup>, scavando meglio durante la ricerca empirica, erano diversi i bengalesi che avevano ricevuto un qualche tipo di finanziamento durante la loro carriera:

*"Alla banca ho chiesto un finanziamento per attività commerciale, dopo 6 mesi mi hanno offerto 5.000 euro (prestito personale), poi dopo sono riuscito a prendere 10.000 di prestito. Hanno verificato, hanno visto il fatturato ed il negozio, hanno visto che potevano avere fiducia perché il primo prestito lo avevo restituito e così ho preso il secondo. Ora sono a posto con i debiti" (intervista a D.G.).*

---

<sup>198</sup> La formula della società, tuttavia, non sembra solo una propensione "etnica" per i bengalesi ma anche una forma di adattamento alle contingenze dell'ambiente imprenditoriale italiano, visto che "fino al 2000 non si poteva aprire una ditta individuale per noi, dunque la società era una formula obbligata" (intervista a K.).

<sup>199</sup> Nomisma, Crif, Unioncamere 2009, op. cit.

*"La mia banca, dove tengo il conto personale e quello della società, mi ha dato già due finanziamenti, il primo di 20.000 euro ed il secondo di 35.000 euro, che devo ancora finire di restituire. L'ho chiesto per avere più disponibilità nell'acquisto della merce. Loro si sono fidati, hanno visto che i soldi girano e poi la prima volta ho restituito tutto, ed anche adesso sto pagando, finirò nel 2018. Una volta finita la restituzione chiederò un altro finanziamento di 30-40.000 euro per lavorare meglio" (intervista a K.S.).*

*"Con le banche italiane non ho mai avuto problemi, sono stato anche "cliente oro" per un lungo periodo e facevo girare 40-50 mila euro al mese! Ho preso anche due prestiti: nel 2004 ho preso 100.000 euro, mentre un'altra volta ho chiesto 50.000 e me li hanno dati subito. Io lavoro con cifre grosse, hanno visto che sono serio e non faccio cose irregolari (intervista a K.)".*

Queste ed altre testimonianze evidenziano invece l'alternanza di fonti di finanziamento diverse, formali ed informali, utilizzate in diverse fasi della vita dell'impresa, da parte di una componente non così esigua degli imprenditori. La costruzione di una relazione con la propria banca, l'apertura di un conto operativo per le esigenze dell'impresa, il profilo di rispettabilità acquisito come clienti *business*, hanno consentito ad alcuni di ottenere un sostegno finanziario, in forma di prestito personale o di finanziamento vero e proprio. Ciò non significa che questa nazionalità si discosti dalla generale tendenza dell'impresa immigrata al sottoutilizzo dei servizi finanziari: anche nel caso bengalese si rileva l'uso di servizi di gestione corrente e di servizi per incassi e pagamenti, a fronte dello scarso ricorso alla gestione della liquidità, l'assicurazione di crediti, garanzia e fidejussione e gestione patrimoniale e di trasferimento di fondi<sup>200</sup>. Inoltre, per una percentuale minoritaria di bengalesi, sembrano anche sussistere impedimenti al credito di tipo religioso:

*"Anche se il rapporto con la banca è buono (ho un conto business, lo uso per pagamento affitto, bonifici ai fornitori, deposito), non chiederò un finanziamento alla banca, né l'ho mai chiesto, per via degli interessi che sono contrari alla religione islamica. Non è che siamo tutti così, saremo il 10% che badiamo a questa cosa, o forse meno, a Roma su 100.000 bengalesi saremo 5.000 che guardano a questo. Se ci fossero banche halal è sicuro che avremmo avuto uno sviluppo molto più grande. Con la CNA World, dove ho portato 12-13 persone della mia nazionalità ad iscriversi, stiamo pensando a favorire l'arrivo di una banca islamica dell'Arabia Saudita. Sarebbe ottimo per noi, e non troppo lungo, se quelli si muovono in un anno fanno tutto e diventano operativi. Non ci sono banche qui in grado di finanziarti, né grandi finanziatori bengalesi che possono sostenere l'impresa dei connazionali. Chi ha soldi torna a casa o va in un altro paese" (Intervista a Al.).*

Tuttavia, sembra di poter affermare che, per quanto ancora sussistano atteggiamenti ancora diffidenti ed un rapporto ancora poco sviluppato con i servizi creditizi e finanziari, le banche non siano completamente estranee ad alcune storie di successo imprenditoriale, e comunque costituiscano, se non la principale leva finanziaria, almeno un tassello della vita produttiva di diversi imprenditori bengalesi.

Si tenga conto, inoltre, che in maniera ricorrente questi imprenditori sembrano far ricorso a sistemi e strategie diversificate che permettono di evitare il ricorso a fonti di finanziamento esterne quando si attraversano momenti di mancanza di liquidità che minacciano il pagamento dei dipendenti, dei fornitori e delle tasse. Rispetto al primo problema, quello degli stipendi, le relazioni interpersonali fra bengalesi, in particolar modo quelle che vigono dentro all'impresa, consentono un certo margine di imposizione/negoziazione col proprio dipendente: in diverse occasioni mi è stato raccontato di come si fosse chiesto ai propri lavoranti di stringere i denti ed aspettare tempi migliori per essere pagati, magari dando loro lo stretto necessario per assicurarsi la sopravvivenza senza corrispondere perciò la (solitamente piuttosto bassa) paga completa. Questa disponibilità dei dipendenti rientra in un sistema di relazioni comunitari e di impresa che, se da una parte rivelano differenti posizioni di potere e subordinano i diritti del lavoratore alle esigenze dell'impresa, dall'altra vedono

<sup>200</sup> Nomisma, Crif, Uniocamere 2009, op. cit.; CeSPI 2015, op. cit.



l'imprenditore stesso rinunciare alle sue prerogative economiche e praticare per primo l'auto-sfruttamento. Con i fornitori, invece, ci si accorda con il loro stesso consenso per pagamenti dilazionati, con l'emissione di assegni post-datati e da incassare, previo accordo del commerciante, quando i problemi finanziari dell'azienda si sono risolti. Inoltre, come ricordato, non sono pochi quelli che possono contare su fonti di finanziamento che provengono dall'estero. Può trattarsi di risorse e patrimoni famigliari che vengono mobilitati per sostenere l'immigrato imprenditore, oppure può trattarsi di altri fondi di imprenditori bengalesi o di altri paesi che sostengono il commerciante o realizzano investimenti attraverso di questo. In almeno tre occasioni, si è constatato come fossero imprenditori bengalesi (o più raramente pakistani) residenti in Inghilterra ad aver attivato iniziative di *money transfert* (ad esempio la "Placid Express"), di ristorazione (ad esempio "Chicken Hut") o di altro tipo, congiuntamente con l'imprenditore bengalese residente in Italia; oppure di come vi fossero flussi di capitali verso l'Italia destinati ad esponenti della comunità bengalese provenienti da reti imprenditoriali-religiose e da paesi arabi o musulmani. L'esistenza di circuiti transnazionali islamici che finanziano alcune imprese bengalesi, sui quali non avendo informazioni certe non possiamo ulteriormente argomentare, o su relazioni interne alla diaspora bengalese nel mondo che hanno sostenuto lo sviluppo di attività nel contesto romano, segnala comunque la rilevanza della dimensione transnazionale e diasporica nell'affermazione commerciale di questa comunità. Da una parte, la relazione col paese di origine si articola in maniera bidirezionale attraverso flussi di denaro e di impresa a doppio senso che hanno assicurato l'implementazione e il potenziamento di un certo numero di attività e l'interscambio di prodotti ed attività commerciali e finanziarie di diverso tipo. I circuiti famigliari, trans-locali e "clanici" della migrazione internazionale bengalese hanno inoltre assicurato la presenza costante di nuovi migranti da impiegare a condizioni informali e sottopagate, non raramente di sfruttamento<sup>201</sup>, funzionali alla compressione dei costi vivi e alla flessibilità delle uscite, spesso condizioni necessarie alla sopravvivenza in un mercato, come quello della città di Roma, segnato da strategie di accomodamento continuo con i complessi e instabili equilibri economici, sociali e politici.

A questa dimensione più diasporica se ne aggiunge un'altra di natura transnazionale, nel quale i collegamenti con la *business community* globale bengalese e, per alcuni, con le reti di investitori del mondo arabomusulmano hanno fatto della comunità bengalese romana una destinazione di capitali e uno snodo di uno dei tanti *network* economico-finanziari della "globalizzazione dal basso" che attraversano il pianeta. Inghilterra, Stati Uniti e Canada, Spagna, molti paesi asiatici vedono più o meno consistenti comunità di immigrati dal Bangladesh attivarsi in una varietà di attività imprenditoriali ai più diversi livelli che sono parte in causa anche dell'espansione, e della relativa tenuta rispetto alla crisi, dell'imprenditoria bengalese nella città di Roma. Nel caso della Banglatown romana perciò, la particolare articolazione tra gruppo nazionale, contesto territoriale e settori lavorativi locali che abbiamo ipotizzato generare particolari forme di attivazione ed inserimento imprenditoriale, va anche proiettata su scale più ampie, globali e trans locali, del quale anche l'*hub* romano è parte attiva. Vista su scala transnazionale, la comunità di imprenditori bangla-romani è attraversata da stimoli ed opportunità non solo localmente situate, ma inserite in una infrastruttura comunicativa, famigliare e finanziaria che avvolge l'intera diaspora e travalica la dimensione della località, facendo di Roma un luogo di arrivo, fisico o virtuale, ma anche di rimbalzo, smistamento o ripartenza, come appunto un *hub*. Secondo diverse testimonianze di bengalesi, sono diverse migliaia i concittadini, tra cui numerosi imprenditori, che una volta ottenuta la cittadinanza italiana, hanno lasciato il nostro paese per trasferire famiglia e attività all'estero, in particolare in Inghilterra. La mobilità dell'impresa bengalese, in tal senso, può anche essere un elemento penalizzante per il contesto romano attuale, in cui si è avvertito un acuto grado di sofferenza da parte di molti degli imprenditori contattati, che può in parte spiegare questa migrazione secondaria che ha colpito una parte sicuramente dinamica e in parte più cosmopolita della comunità romana.

### 10.5.2 L'impresa egiziana nell'area milanese

Quella degli egiziani è una delle presenze più antiche rispetto alla storia dell'immigrazione in Italia: cominciata già tra gli anni Sessanta e Settanta del secolo scorso, proseguita silenziosamente nel decennio successivo ed esplosa a partire dal 1990, la comunità egiziana si concentra sin da subito nell'area milanese e romana, in parte in attesa di spostarsi verso altri paesi europei. Se già nel 1981 su 3.751 egiziani in Italia, 1.602 erano resi-

---

<sup>201</sup> Priori 2011°, op. cit; Garner K. (2010), "Transnazionalismo e trasformazioni dall' "estero" dell'idea di "casa" nel Sylhet, Bangladesh, *Mondi Migranti*, 3, pp. 7-22; Knights 1996, op. cit.

denti in Lombardia<sup>202</sup>, con l'aumentare del flusso a partire dalla fine degli anni '80, il collettivo egiziano va progressivamente consolidandosi sia grazie ai nuovi arrivi che attraverso i primi ricongiungimenti familiari. Agli inizi degli anni 2000 si stima che sul territorio lombardo siano già regolarmente soggiornanti oltre metà degli egiziani presenti in tutta l'Italia, tuttavia l'importanza della Lombardia, ed in particolare dell'area milanese, aumenta ancora con il trascorrere del tempo: attualmente vivono in Lombardia il 68% degli egiziani residenti in Italia, e di questi il 69,1% risiede in provincia di Milano (si veda la *Tavola 10.11*), in altre parole Milano accoglie quasi un egiziano migrante su due<sup>203</sup>.

**Tavola 10.11 - Egiziani residenti in Italia, Lombardia e Milano al 31/12/2016. Valori assoluti e percentuali per territorio e genere.**

	Totale Egiziani	Distribuzione %	Uomini	Donne	% Donne
<b>Italia</b>	112.765	100%	76.754	36.011	31,9%
<b>Lombardia</b>	76.667	68%	51.265	25.402	32,6%
<b>Milano</b>	53.039	47%	36.474	16.565	31,2%

Fonte: Unioncamere, Infocamere, Movimprese

Quella egiziana è una migrazione, soprattutto inizialmente, con una percentuale di laureati stimata intorno al 25% ed una preponderanza della classe media, che solo nelle ondate successive coinvolgerà persone con minori livelli di istruzione e di più povera condizione sociale<sup>204</sup>.

**Tavola 10.12**

**Persone Registrate nella Provincia e nel Comune di Milano negli anni 2012 e 2017**

**Valori Assoluti e Variazione Percentuale per Settore**

Settore	Provincia di Milano 2017	Variazione 2012-2017	Provincia di Milano 2012	Comune di Milano 2017	Variazione 2012-2017	Comune di Milano 2012
	G Commercio all'ingrosso e al dettaglio; r...	18.460	49,7%	12.331	13.380	51,1%
F Costruzioni	11.315	23,0%	9.200	6.757	26,7%	5.331
I Attività dei servizi di alloggio, ristora...	8.130	39,5%	5.827	5.614	40,0%	4.009
X Imprese non classificate	5.652	9,5%	5.160	4.237	12,6%	3.764
N Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di...	5.482	51,7%	3.614	3.416	51,8%	2.251
C Attività manifatturiere	4.509	17,5%	3.836	2.598	17,0%	2.221
S Altre attività di servizi	3.065	80,0%	1.703	2.265	77,8%	1.274
M Attività professionali, scientifiche e tec...	2.806	18,5%	2.367	2.433	20,4%	2.021
H Trasporto e magazzinaggio	2.301	0,1%	2.299	1.362	-1,6%	1.384
J Servizi di informazione e comunicazione	2.007	21,8%	1.648	1.596	22,1%	1.307
L Attività immobiliari	1.719	10,5%	1.556	1.426	9,5%	1.302
K Attività finanziarie e assicurative	855	14,5%	747	758	17,7%	644
R Attività artistiche, sportive, di intratten...	479	60,7%	298	353	57,6%	224
Q Sanità e assistenza sociale	263	34,9%	195	190	49,6%	127
D Fornitura di energia elettrica, gas, vapo...	250	67,8%	149	229	69,6%	135
P Istruzione	201	28,0%	157	157	34,2%	117
A Agricoltura, silvicoltura e pesca	112	15,5%	97	79	38,6%	57
E Fornitura di acqua; reti fognarie, attiv...	37	27,6%	29	21	31,3%	16
B Estrazione di minerali e cave e miniere	25	150,0%	10	20	122,2%	9
<b>Totale</b>	<b>67.732</b>	<b>32,2%</b>	<b>51.223</b>	<b>46.891</b>	<b>33,8%</b>	<b>35.047</b>
<b>Peso di Milano</b>				<b>69,2%</b>		<b>68,4%</b>

Rielaborazione CeSPI dai dati Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

<sup>202</sup> Altieri G, Carchedi F. (1992), "Gli Egiziani", in G. Altieri, G. Ambroso, F. Calvanese, G. Mottura (a cura di) *L'arcipelago Immigrazione*, Roma, Ediesse.

<sup>203</sup> Santangeli F. (2011), "imprenditori egiziani nel settore edile a Milano, in CNEL (2011), *Il profilo nazionale degli immigrati imprenditori*, Cnel, Roma; Istat 2017, op. cit.

<sup>204</sup> Ceschi S., Coslovi L., Mora M. (2005), "La cooperazione della diaspora egiziana con la madrepatria. Transnazionalismo e catene migratorie fra contesti locali", *CeSPI Working Papers 15/2005*; Santangeli 2011, op. cit.

Se vi è una prevalenza schiacciante della componente maschile tra i primo migranti, il contingente femminile aumenterà moderatamente nel tempo quasi esclusivamente grazie ai processi di ricongiungimento familiare, secondo un modello maschile di migrazione e di famiglia che tuttora vede le donne egiziane vivere ancora in modo piuttosto isolato e dipendente dal marito e solo in una minoranza di casi impiegate in occupazioni produttrici di reddito.

Dal punto di vista dell'inserimento nel mondo di lavoro, a una prima fase di occupazione più o meno precaria e transitoria, segue una fase di stabilizzazione in diversi settori di attività: ristorazione e settore alberghiero, imprese di pulizia, servizi alle persone e lavoro dipendente nella piccola industria manifatturiera e nell'edilizia. Queste esperienze nel lavoro dipendente costituiranno spesso gli assi di sviluppo dell'apertura di posizioni di lavoro autonomo e imprenditoriale, facilitate dal prevalente buon livello di istruzione di molti immigrati e da una cultura islamica "modernista", insieme ad una spiccata capacità di interazione con il contesto ed una buona circolazione interpersonale di capitale sociale funzionale all'inserimento lavorativo dipendente e autonomo. La "non-comunità" reticolare degli egiziani<sup>205</sup>, pur in assenza di rilevanti forme collettive di gestione dell'immigrazione nella società ospitante e di strutture di tipo associativo, ha infatti sperimentato un significativo fenomeno di creazione di impresa, soprattutto nell'edilizia e nelle pulizie, nel commercio al dettaglio e all'ingrosso (anche di import/export), in alcuni servizi professionali e nelle comunicazioni (*phone center*), nei bar, le panetterie e la ristorazione<sup>206</sup>.

Come è noto, la Lombardia è la regione italiana più densamente popolata (10 milioni di residenti secondo i dati Istat 2017), e costituisce un territorio particolarmente dinamico dal punto di vista economico e di creazione di impresa, nel quale operano il 15,7% delle imprese attive in Italia (960.186 imprese), di cui 114.027 a conduzione straniera, pari all'11,9% del totale regionale e al 19,4% del totale delle imprese straniere in Italia. La provincia di Milano, che raccoglie quasi un terzo della popolazione presente in regione (3.218.201 residenti), concentrate soprattutto nel capoluogo e nei grandi comuni che compongono il suo vasto hinterland, è l'area economica più importante d'Italia e vede la presenza di 67.732 imprenditori non autoctoni, che al 69,2% risultano iscritti all'interno del comune di Milano e per il resto sono ripartiti nei comuni della provincia, la cui suddivisione per settore e territorio (comunale o provinciale) è presentata nella *Tavola 10.12*.

Tavola 10.13

**Persone registrate nella Provincia di Milano negli anni 2017 e 2012**  
**Valori Assoluti e Percentuali per Stato di Nascita**

Stato di Nascita	2017	Variazione % 2012-2017	2012
EGITTO	13.942	28,40%	10.858
CINA	10.693	51,40%	7.064
MAROCCO	4.293	43,00%	3.002
BANGLADESH	3.986	120,70%	1.806
SVIZZERA	2.930	1,30%	2.893
ALBANIA	2.689	34,20%	2.003
STATI UNITI D'AMERICA	2.328	21,30%	1.920
PERU'	2.243	16,00%	1.933
BRASILE	1.788	29,80%	1.377
ECUADOR	1.532	22,70%	1.249
PAKISTAN	1.515	60,50%	944
SENEGAL	1.453	64,40%	884
TUNISIA	1.187	21,20%	979
ARGENTINA	1.142	-0,20%	1.144
TURCHIA	1.050	21,10%	867
<b>Totale</b>	<b>67.732</b>	<b>24,37%</b>	<b>51.228</b>

Fonte: Unioncamere-Infocamere; Movimprese

<sup>205</sup> Ambrosini, M., Abbatecola E. 2002. "Reti di relazioni e percorsi di inserimento lavorativo degli stranieri: l'imprenditorialità egiziana a Milano", in A. Colombo, G. Sciortino, a cura di, *Stranieri in Italia. Assimilati ed esclusi*, Il Mulino, Bologna.

<sup>206</sup> Codagnone C. (2003b), "Gli imprenditori egiziani nel settore dell'edilizia", in A.M. Chiesi, E. Zucchetti (a cura di) *Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo dell'impresa in Lombardia*, Milano, Egea; Abbatecola 2004, op. cit.; Ceschi, Coslivi, Mora 2005, op. cit.; CeSPI (2009) "Imprenditori egiziani in Italia attraverso la crisi globale", *CESPI - Working papers*, 64/2009, scaricabile sul sito [www.cespi.it](http://www.cespi.it); Santangeli 2011, op.cit.

In quest'area economico-produttiva, caratterizzata dall'inserimento prevalente dell'imprenditoria straniera nel terziario urbano (commercio, ristorazione, servizi vari) ma anche da una presenza importante in attività di industria (se le costruzioni sono la seconda voce per l'impresa immigrata anche la manifattura ha la sua rilevanza), l'impresa egiziana detiene il primato tra le nazionalità straniere per numero di imprese registrate. Come di recente sottolineato anche dal Rapporto Idos 2017, sono a titolare egiziano il 21,6% delle imprese individuali a Milano e Provincia ed il 13,2% a livello della Lombardia.

Tavola 10.14

**Persone Registrate di nazionalità egiziana nella Provincia di Milano negli anni 2017 e 2012**

**Valori Assoluti e Variazioni Percentuali per Classe Giuridica**

Classe di Natura Giuridica	Persone Registrate 2017	Composizione	Persone Registrate 2012	Composizione	Variazione % ale 2012-2017
IMPRESE INDIVIDUALI	8.216	58,9%	5.903	54,4%	39,2%
SOCIETA' DI PERSONE	3.252	23,3%	2.787	25,7%	16,7%
SOCIETA' DI CAPITALE	1.698	12,2%	1.137	10,5%	49,3%
ALTRE FORME	776	5,6%	1.031	9,5%	-24,7%
<b>Totale</b>	<b>13.942</b>	<b>100,0%</b>	<b>10.858</b>	<b>100,0%</b>	<b>28,4%</b>

Fonte: Unioncamere-Infocamere, Movimprese

Tavola 10.15

**Persone Registrate di nazionalità egiziana negli anni 2012 e 2017**

**Valori Assoluti e Variazioni per Settore**

Settore	Provincia di Milano 2017	Variaz % ale 2012-2017	Provincia di Milano 2012	Comune di Milano 2017	Variaz % ale 2012-2017	Comune di Milano 2012
F Costruzioni	5.505	27%	4.351	4.003	28%	3.128
I Attività dei Servizi di alloggio e di is...	2.124	34%	1.587	1.269	34%	947
N Noleggio, Agenzie di viaggio, Serviz...	2.027	51%	1.345	1.222	52%	804
G Commercio all'ingrosso e al dettag...	1.726	58%	1.095	1.304	54%	845
X Imprese non classificate	913	-4%	956	613	-5%	647
C Attività manifatturiere	541	15%	471	382	17%	327
H Trasporto e magazzinaggio	310	-19%	384	220	-21%	278
S Altre attività di servizi	235	106%	114	187	110%	89
J Servizi di informazione e comunica...	206	10%	187	151	9%	139
M Attività professionali, scientifiche...	138	1%	136	118	3%	115
L Attività immobiliari	118	-2%	120	95	-2%	97
K Attività finanziarie e assicurative	37	-23%	48	29	-33%	43
R Attività artistiche, sportive, di intra...	22	16%	19	17	0%	17
Q Sanità e assistenza sociale	15	15%	13	10	25%	8
A Agricoltura, silvicoltura e pesca	10	-33%	15	9	-36%	14
P Istruzione	9	-18%	11	9	-18%	11
D Fornitura di energia elettrica, gas, v...	2	-33%	3	2	0%	2
<b>Totale</b>	<b>13.942</b>	<b>11%</b>	<b>10.857</b>	<b>9.640</b>	<b>28%</b>	<b>7.511</b>
<b>Peso di Milano sul totale imprese egiziane della provincia</b>				<b>69,14%</b>		<b>69,18%</b>

Fonte: Unioncamere-Infocamere, Movimprese

Come mostra la Tavola 10.13, che riporta gli imprenditori registrati a fine 2017 all'interno della provincia di Milano ripartiti per nazionalità, tra gli oltre 67 mila imprenditori nati all'estero attivi in quest'area<sup>207</sup>, quasi 14 mila risultano nati in Egitto. Si tratta di una percentuale molto rilevante (anche se meno impressionante di quella degli imprenditori bengalesi a Roma), pari al 20,5% del totale (era il 23,1% nel 2012). Si evidenzia anche che, nel periodo 2012-2017, la crescita dell'impresa egiziana, anche se meno marcata di altre comunità, è co-

<sup>207</sup> Unioncamere 2018, op. cit.

munque proseguita a buon ritmo, con interessanti variazioni a seconda delle forme giuridiche (*Tavola 10.14*), così come dei settori di attività (come evidente nella *Tavola 10.15*).

Rispetto alle forme giuridiche, la prima annotazione riguarda la percentuale nettamente più bassa della media complessiva delle imprese immigrate (ed in particolare di quelle extra-UE) delle ditte individuali: 58,9% le egiziane, 81% quelle extracomunitarie. Rispetto ad altre nazionalità, gli egiziani sembrerebbero avere una forte inclinazione per la creazione di società di persone, ben il 23,3% contro il 6,8% delle non comunitarie. Questo dato sembra indicare l'importanza numerica di forme associate tra persone che trovano senso o all'interno di logiche improntate sulle relazioni interne alle cerchie familiari o dei compaesani (cioè persone con la stessa località di provenienza e le cui famiglie si conoscono in Egitto), oppure perché orientate ad adottare formule di responsabilità limitata e con capitale sociale minimo in grado di sopravvivere con pochi o nessun dipendente e bilanci molto bassi. Le società di capitale, invece, hanno valori vicini a quelli di molti altri gruppi nazionali di imprenditori (12,2% contro il 10,0%), mentre un valore più alto delle media hanno le altre forme giuridiche, tra cui la cooperativa sembra essere, anche da quanto raccolto nelle interviste, una formula non praticata così raramente come per altre comunità. Tuttavia, non bisogna dimenticare che ad alterare questi dati può intervenire, tra le altre cose, la necessità di apparire come imprenditore legata all'ottenimento e al mantenimento del permesso di soggiorno, che può ad esempio indurre a partecipare solo formalmente ad una società di persone oppure, come si evidenzierà anche più avanti, a tenere in vita ufficialmente ditte ormai stagnanti o addirittura inattive.

Guardando alla ripartizione per settori delle imprese egiziane a Milano e provincia si evidenzia una importante concentrazione di attività in quelle attività storicamente descritte come quelle di maggiore protagonismo imprenditoriale degli egiziani: edilizia, ristorazione, imprese di pulizia<sup>208</sup>.

Come si ricava dalla lettura dei dati, la principale area di assorbimento dell'imprenditorialità egiziana risulta l'edilizia che, se a livello provinciale rappresenta il 36,2% del totale (era il 40,0% nel 2012), a livello di comune di Milano raggiunge il 41,5% di tutte le posizioni di impresa egiziane, mantenendo sostanzialmente invariato il suo peso sul totale delle attività rispetto al 2012<sup>209</sup>. Questa vocazione per le costruzioni, anche se può collegarsi con esperienze familiari o individuali già vissute in Egitto, fondamentalmente appare più come l'effetto di fattori presenti sul territorio di destinazione che come il portato di una competenza specifica legata alla provenienza. Come noto, se a livello generale la forza lavoro immigrata, soprattutto quella maschile, si concentra nel lavoro manuale qualificato e non qualificato<sup>210</sup>, il settore dell'edilizia ha rappresentato per gli egiziani l'ambito in cui molti di loro hanno svolto le loro esperienze lavorative da dipendenti in Italia, sia presso ditte di italiani, che di connazionali o, più raramente, altri gruppi immigrati. La nascita di imprese nelle costruzioni è perciò, da questo punto di vista, una diretta conseguenza dell'acquisizione di competenze operata nel lavoro subordinato, che tendono ad essere successivamente traghettate nel lavoro in proprio, mostrando un meccanismo di fidelizzazione al settore/professione particolarmente diffuso tra gli egiziani<sup>211</sup>. Inoltre, i meccanismi di arrivo in Italia tendenzialmente legati a catene migratorie funzionanti su criteri di comune provenienza locale e familiare<sup>212</sup>, hanno stratificato nel tempo una penetrazione settoriale molto accentuata all'interno delle attività di edilizia. Se, infatti, facilitati anche dai costi di apertura di impresa estremamente ridotti in questo settore, i migranti più anziani sono diventati imprenditori in edilizia, i meccanismi di inserimento in Italia regolati da forme di solidarietà e di vincolo con i connazionali già presenti e con le reti parentali ed amicali trans-locali, hanno continuato a convogliare anche le nuove ondate di immigrati verso l'impiego, e successivamente anche la creazione di nuove imprese, nelle attività legate alle costruzioni (oltre che, naturalmente nella ristorazione e, successivamente, nelle imprese di pulizia e nei servizi urbani).

All'interno di un collettivo che è stato definito come una "non comunità" reticolare, la comune appartenenza nazionale, e più spesso locale, ha funzionato come "creatrice di reti etniche a carattere debole, dalle quali si

<sup>208</sup> Si veda: Codagnone 2003b, op.cit.; Abbatecola 2004, op. cit.; Ceschi, Coslovi, Mora 2005, op.cit.; Santangeli 2011, op. cit

<sup>209</sup> A metà del decennio scorso, la percentuale dei titolari di attività autonome di nazionalità egiziana in provincia di Milano attivi in edilizia sul totale degli egiziani imprenditori veniva quantificata intorno al 60% (Fondazione Ethnoland, Immigrati Imprenditori, Roma, Edizioni Idos 2008).

<sup>210</sup> Ambrosini M. (2005), *Sociologia delle migrazioni*, Bologna, Il Mulino; Avola M., Cortese A. (2012), "Mobilità e carriere di imprenditori immigrati", *Quaderni di sociologia*, 58, pp. 7-40

<sup>211</sup> Codagnone 2003b, op. cit.

<sup>212</sup> Cfr. Ceschi, Coslovi, Mora 2005; Ceschi, S. (2007) "Esistenze multisituate. Lavoro, condizione transnazionale e traiettorie di vita migrante", *Mondi migranti*, n. 2, Milano, Franco Angeli.



può ricavare capitale sociale utile nelle due dimensioni dell'inserimento lavorativo e della sistemazione abitativa<sup>213</sup>. Come confermano anche le interviste realizzate a Milano con imprenditori, ex-imprenditori, sindacalisti ed esponenti qualificati della comunità e dell'associazionismo egiziano, questo gruppo di migranti condivide ed alimenta un sistema di relazioni dense e basate sullo scambio di opportunità ed informazioni, risorse materiali ed immateriali, in breve un capitale sociale che circola tra gli espatriati rinsaldando non solo il sentimento di una comune appartenenza ma anche e soprattutto la valenza operativa ed utilitaristica dei legami interpersonali tra egiziani<sup>214</sup>. In queste reti, il legame con gli imprenditori è necessario e strategico da ambo le parti: per un verso, rappresenta un'occasione unica per assicurare l'immediata collocazione lavorativa dei nuovi arrivati e garantire l'ottenimento del permesso di soggiorno; per l'altro, procura convenienze evidenti all'imprenditore che può utilizzare la sua posizione di potere per utilizzare il lavoratore in modi irregolari dal punto di vista contrattuale, di trattamento economico e lavorativo. Questi casi, che potremmo definire di "accordo sbilanciato" tra datore e lavoratore, si sviluppano spesso anche all'interno della cerchia familiare, in cui i rapporti di parentela si sovrappongono a meccanismi di "patronage" non esenti da forme sfruttamento e non rispetto delle regole<sup>215</sup>.

In effetti, la famiglia allargata svolge un ruolo attivo e quasi sempre imprescindibile sia per la realizzazione della migrazione stessa che nella creazione e nella riproduzione dell'impresa. Durante uno studio svolto a Sesto San Giovanni a metà degli anni 2000, quasi tutti gli imprenditori intervistati avevano evidenziato un andamento comune nelle loro carriere lavorative, segnate da un primo periodo di lavoro (non di rado informale e sottopagato) alle dipendenze di parenti già insediati finalizzato a ripagare il debito contratto dalla famiglia per le spese dell'emigrazione e successivamente orientato, anche tramite collocazioni lavorative più soddisfacenti in alcuni casi presso datori di lavoro italiani o comunque non egiziani, a provvedere alle spese di realizzazione o ammodernamento della casa e al matrimonio proprio o altrui (dei fratelli e delle sorelle rimaste in Egitto). Solo dopo queste tappe di acquisizione di una posizione affrancata ed adulta /generalmente della durata non inferiore almeno a cinque anni), molti di loro avevano visto dischiudersi la possibilità di creare una propria attività, quasi sempre nel medesimo settore in cui si erano svolti i precedenti lavori da dipendente<sup>216</sup>.

Questo sviluppo delle carriere lavorative degli immigrati, tuttavia, non sembra oggi l'unica direttrice di sviluppo di impresa. Da una parte, la sequenza debito-casa-matrimonio è stata spesso caratteristica di determinate catene migratorie con provenienze rurali e tipologie familiari più tradizionali, mentre altri e più recenti profili di migranti presentano caratteristiche sociologiche differenti, anche con mentalità ed educazione di problematica accettazione per le vecchie generazioni di migranti, come lamentava un imprenditore in pensione attivo nell'associazionismo. Dall'altra, molti hanno ormai familiari e figli nel contesto italiano, in diversi casi hanno acquisito la cittadinanza<sup>217</sup>, e dunque hanno allentato quei legami e vincoli con i contesti sociali e familiari di provenienza, di fatto agganciando completamente la propria attività di impresa alle condizioni e alle risorse esistenti a livello locale in Italia.

Più che in passato, quindi, quando la famiglia in Egitto continuava a funzionare come interfaccia alle scelte di vita ed alle progettualità imprenditoriali dei migranti egiziani, ora è necessario leggere la presenza dell'imprenditorialità egiziana a Milano, specificamente nell'edilizia, in stretta relazione soprattutto con le dinamiche e le opportunità dell'economia locale e settoriale e, naturalmente, con la comunità dei connazionali qui presente. Già Codagnone, nella sua ricerca proprio sugli egiziani nel settore edile, rilevava che l'inserimento degli egiziani in questo settore derivava sì da spazi lasciati liberi dagli imprenditori italiani e dal considerevole capitale umano di cui disponevano (sia in termini di istruzione formale che di competenze, anche acquisite in Italia), ma anche da nuovi spazi creati dal processo di mutamento dell'organizzazione della produzione a partire dagli anni Ottanta, secondo una traiettoria "ancillare", nel senso che le imprese egiziane si sono ricavate uno spazio settoriale svolgendo attività di supporto a condizioni favorevoli<sup>218</sup>. Questo elemento è decisivo nel comprendere le attuali condizioni e difficoltà delle attività edili di impresa a gestione egiziana,

---

<sup>213</sup> Ambrosini, Abbatecola 2002, p.211, op. cit.

<sup>214</sup> Santangeli 2011, op. cit.

<sup>215</sup> Avola e Cortese (op. cit.), sulla base del loro campione di immigrati intervistati (tra cui numerosi egiziani attivi nel settore edile), evidenziano che tra coloro che avevano lavorato alle dipendenze di connazionali, in tre casi su 4 si era trattato di parenti.

<sup>216</sup> Ceschi, Coslovi, Mora 2005, op. cit.; Ceschi 2007, op. cit.

<sup>217</sup> Cespi 2009, op. cit.

<sup>218</sup> Codagnone 2003b, p. 143, op. cit.

che si trovano a vivere una ormai lunga congiuntura di contrazione delle costruzioni, nella quale sono proprio le attività di supporto legate al subappalto su cui si scaricano maggiormente i costi della crisi.

Quello edile è attualmente un settore complicato, con alti tassi di informalità e di irregolarità contributive, dominato da una concorrenza molto spinta e da continui meccanismi di subappalto al ribasso che rendono difficile sia la sopravvivenza che l'espansione dell'impresa. L'edilizia, che nell'area milanese, e più in generale in Lombardia e oltre, riceve una forte spinta dalle nuove costruzioni, appare dominato dalle grandi aziende italiane, leader del mercato dei grandi e medi appalti pubblici e privati e con un rapporto ampio e sviluppato con il sistema finanziario. Secondo un sindacalista dell'edilizia italo-egiziano intervistato, tranne alcune ditte a titolare egiziano di maggiori dimensioni (quasi sempre, tuttavia, frutto di grandi investitori dall'Egitto più che di creazione dal basso di imprese di immigrati), l'85-90% delle ditte edili egiziane lavorano in subappalto per grosse aziende italiane, realizzando attività specializzate di tipo secondario: carpenteria, montaggio ponteggi, impiantistica, imbiancatura, cartongessi, posa marmi. In particolare, tra cartongessisti e ponteggisti vi sarebbero percentuali altissime di ditte gestite da egiziani, che avrebbero sottratto spazio di azione ai romeni, che fino a poco prima dominavano queste specializzazioni. In questi ambiti caratterizzati dalla subfornitura di lavorazioni specifiche, la concorrenza sui prezzi tra ditte edili immigrate e tra gruppi nazionali di imprenditori (oltre agli egiziani, soprattutto rumeni e latino-americani) è altissima ed alimentata dalla catena dei subappalti e dai meccanismi di aggiudicazione giocati sulle richieste di compressione dei costi da parte della committenza. Diversi imprenditori lamentavano i margini sempre più ridotti di guadagno e comportamenti dominanti da parte delle aziende subappaltanti più grandi che impongono le condizioni di lavoro, di consegna e di pagamento, non di rado cambiando le regole pattuite in corso d'opera, durante il periodo di svolgimento del lavoro.

Anche se ad alcune ditte egiziane sono capitati piccoli appalti diretti in condomini o altre strutture, la dipendenza dal mercato degli appalti e la contrazione di lavoro dovuta alla crisi è tale che attualmente sono molte le realtà in sofferenza, alcune delle quali formalmente aperte ma di fatto inattive, altre costrette ad acrobazie legali e/o produttive per restare sul mercato. In effetti, la pratica di forme diversificate di irregolarità e di sommerso appare una strategia diffusa tra gli egiziani per far fronte alle difficoltà del settore e della congiuntura. Dalle interviste è emerso come molte ditte edili egiziane facciano spesso ricorso a pratiche al di fuori del sistema delle regole sotto diversi profili: dal pagamento dei contributi a quello dell'IVA, da forme di irregolarità contrattuale, all'utilizzo diffuso del lavoro in nero, dal mancato o ritardato pagamento dei dipendenti. Inoltre, le peggiorate condizioni di lavoro che complessivamente gravano attualmente sul settore edile milanese potrebbero aver indotto un aumento della pratica di utilizzare lavoranti unicamente egiziani, accentuando ulteriormente la già rilevata tendenza<sup>219</sup> a costituire ditte "mononazionali" in cui poter utilizzare, all'occorrenza, logiche e strategie di tipo sociale e familiare ai fini della gestione e l'evoluzione dell'impresa<sup>220</sup>.

Se molti di questi comportamenti appaiono in buona parte indotti, o comunque favoriti, da un sistema complessivo che si avvantaggia di una posizione debole, marginale e parzialmente sommersa dell'area del subappalto e dei meccanismi di concorrenza al ribasso, gli imprenditori egiziani rischiano tuttavia di incarnare perfettamente la figura dell'operatore economico marginale e fuori dal sistema. Secondo alcuni egiziani qualificati e di seconda generazione, esterni al mondo dell'edilizia, gran parte degli imprenditori è impreparata ad affrontare il mercato, manca di informazioni, resta incompetente sulle norme vigenti, non conosce il sistema fiscale, contributivo e legislativo, navigando a vista, nell'informalità e riproponendo una mentalità antilegalista e, in alcuni tratti, predatoria (almeno con i propri connazionali).

In quest'ottica, gli imprenditori egiziani appaiono come ancora poco integrati nel sistema ufficiale e legale, restando spesso confinati in una fascia secondaria del mercato del lavoro ad alti tassi di informalità e senza significativi o positivi contatti con soggetti economici e categoriali del territorio, né con committenze pubbliche e private importanti.

Come confermano anche alcune ricerche precedenti<sup>221</sup>, sono scarse le interazioni con le associazioni di categoria, nonostante alcuni tentativi, come nel caso della CNA che ha visto frustrati i propri sforzi di avvicina-

---

<sup>219</sup> Santangeli 2001, op. cit.

<sup>220</sup> Si noti però che la conoscenza diretta o i legami parentali e di villaggio tra famiglie costituiscono, secondo due affermati imprenditori intervistati, non tanto dei bacini di sfruttamento o sopruso del datore sul lavoratore, quanto piuttosto una garanzia sul rispetto dei termini di pagamento da parte del primo, che in caso di prolungata inadempienza vedrebbe sorgere problemi tra i rispettivi gruppi parentali in Egitto.

<sup>221</sup> CeSPI 2009, op. cit.



mento con questi imprenditori (intervista a S.B.). Altrettanto problematica appare dalle interviste e dai focus group la relazione con le banche e con altri istituti di credito e microcredito, dove emergono pregressi anche significativi di insolvenza che hanno chiaramente alterato i rapporti di fiducia. Gli imprenditori egiziani in edilizia sembrano aver avviato l'attività in proprio senza dover fare ricorso a fonti di finanziamento esterne e solo in pochi casi ricorrendo a prestiti di familiari e amici<sup>222</sup>, ma anche durante la vita dell'impresa non risultano essere intervenuti particolari interazioni con il settore bancario. Gli ostacoli principali nella relazione con il sistema finanziario sono, secondo un operatore di Permico, dovuti alla loro scarsa preparazione amministrativa e contabile, alla ridotta competenza manageriale, alla mancanza di soggetti di garanzia e, in alcuni casi, a remore al credito riconducibili a fattori di tipo religioso.

Dal punto di vista delle relazioni transnazionali, anche se in generale per molti egiziani imprenditori si può ipotizzare che la crisi abbia portato a riconsiderare l'opportunità di fare investimenti di ritorno in Egitto, generalmente l'impresa edile egiziana non è risaltata per un particolare livello di connessione con i territori di provenienza funzionale all'attività imprenditoriale. Se una componente delle persone incontrate continuava ad intrattenere relazioni sociali, affettive e finanziarie (alcuni nonostante le condizioni critiche in cui si trovavano con la loro impresa) con le famiglie in Egitto, e non di rado vi siano imprenditori che hanno praticato durante la loro carriera attività di export verso il paese di origine, l'imprenditoria egiziana in edilizia resta piuttosto ancorata, ed in alcuni casi ormai sarebbe il caso di dire "impantanata", in un piccolo cabotaggio locale di lavori minori, non di rado al nero.

In sostanza, ed in conclusione, i grandi numeri dell'imprenditoria egiziana a Milano, con particolare riguardo al settore edile, vanno dimensionati su diverse gradazioni e collocati sullo sfondo della crisi particolarmente acuta che ancora affatica l'area del settore edile. Ad alcune aziende di dimensioni più rilevanti (uno degli imprenditori intervistati stava lavorando, in subappalto, all'interno di un grosso cantiere a Venezia e aveva più di 40 dipendenti) e ad uno zoccolo significativo di altre ditte medio-piccole in salute, specializzate in specifiche mansioni produttive e ben integrate nell'indotto del settore, si sommano un sottobosco di altre aziende o psuedoaziende totalmente esposte alle intemperie e senza significativi strumenti per sopravvivere in un ambiente ostile, oppure per passare dalla pura logica della sopravvivenza a quella della crescita<sup>223</sup>. A questo quadro si aggiungono ditte fantasma vive solo dal punto di vista formale e un certo numero di lavoratori autonomi a partita IVA che finisce per essere conteggiato come "impresa", ma che a volte non è altro che lavoro dipendente mascherato da lavoro autonomo<sup>224</sup>.

Senza dubbio, generalmente l'imprenditore egiziano mostra una certa capacità di resistenza anche in condizioni avverse e, vuoi per non perdere il permesso di soggiorno, vuoi per l'affezione al suo lavoro o per la mancanza di alternative sostenibili, finisce per restare anche fin troppo a lungo in una situazione di elevata precarietà e vulnerabilità. Certamente, un passaggio dal settore edile a quello del commercio, delle imprese di pulizia e soprattutto della ristorazione è stato segnalato come un fenomeno in atto negli ultimi anni, testimoniato anche dalla riduzione del peso dell'edilizia sul totale delle imprese a titolare egiziano accennata in apertura di capitolo. Tuttavia, i maggiori costi di apertura (per lo meno nel commercio e ristorazione) e la possibilità che offre l'edilizia di ricorrere a meccanismi informali di sopravvivenza, la fedeltà rispetto alla propria competenza e vocazione professionale, unita forse ad un'attitudine imprenditoriale meno dinamica rispetto alla capacità di diversificazione o di mobilità intersettoriale mostrata dai bengalesi, hanno limitato l'emorragia di imprenditori egiziani dal settore delle costruzioni verso altre attività.

Tuttavia, la presenza imprenditoriale egiziana in edilizia nell'area milanese, nonostante ormai un lungo periodo di insediamento, non appare come pienamente inserita nei circuiti produttivi e finanziari formali e nell'economia cosiddetta *mainstream*. Viceversa, presenta in larghe sacche del suo tessuto di imprese i caratteri di una microeconomia marginale, isolata dal sistema degli appalti pubblici e con proprie dinamiche interne di funzionamento (per quanto in parte determinate dai rapporti produttivi gerarchici e fortemente competitivi

---

<sup>222</sup> Ambrosini, Schellembaum 1994, op. cit.; CeSPI 2009, op. cit.

<sup>223</sup> Anche se dal campione presentato nello studio del CNEL emergeva un'immagine relativamente solida della gran parte delle imprese edili a titolare egiziano nel primo periodo della crisi (Santangeli 2011, op. cit.), ora questo quadro sembra cambiato e aver lasciato il posto ad una maggiore difficoltà produttiva e confusione gestionale.

<sup>224</sup> In un'intervista al sindacato della Fillea-CGIL, veniva denunciato come nell'ultimo periodo risultasse che alcune centinaia di lavoratori edili egiziani fossero stati indotti dai loro stessi datori di lavoro a trasformarsi in lavoratori a partita IVA, pur restando di fatto dei dipendenti delle imprese di riferimento. Si veda anche Codagnone 2003b, op. cit.

vigenti all'interno del settore edile) e, spessissimo, lavoratori unicamente egiziani o stranieri. Si tratta perciò di un inserimento economico-imprenditoriale che resta subordinato rispetto alle ditte autoctone e al mercato ufficiale, in cui gli imprenditori egiziani, anche a causa dell'asimmetria informativa che li colpisce e del loro essere "campioni del lavoro in nero", rischiano di rimanere intrappolati in una posizione sfavorita, flessibile ed "ancillare". In queste condizioni lo sviluppo di impresa è continuamente frenato da vincoli ed ostacoli di vario tipo, spingendo ulteriormente una parte degli imprenditori verso l'informalità, la marginalità e l'arte dell'arrangiarsi. Ciò a fronte di una ricchezza di capacità tecniche ed un *know how* professionale estremamente sviluppato ed utilizzabile, che meriterebbe maggiori sbocchi sul mercato ed un livello organizzativo e manageriale più adeguato e trasparente.

### 10.5.3 Imprese immigrate in due contesti manifatturieri: il distretto orafa di Arezzo e quello della lavorazione dei metalli di Brescia

I distretti industriali italiani<sup>225</sup>, come è ampiamente risaputo, costituiscono un'importantissima ossatura economico-produttiva del nostro paese ed una delle sue principali peculiarità socio-economiche e territoriali<sup>226</sup>. Si tratta di sistemi locali specializzati di piccola e media impresa manifatturiera che hanno saputo svilupparsi quantitativamente e qualitativamente dal dopoguerra ad oggi, costruendo nel tempo un patrimonio unico di esperienze, competenze, relazioni sociali e politico-istituzionali che proprio dalla loro coesione e solidarietà reciproca a livello locale hanno tratto la loro forza e unicità. Dopo aver variamente subito ed assorbito effetti e stimoli dei più ampi processi di globalizzazione ed aver attraversato la lunga fase di stagnazione produttiva successiva alla crisi finanziaria del 2008, dal 2015 l'economia dei distretti industriali italiani viene definita in netta ripresa<sup>227</sup>, sia in termini di fatturato che di produttività del lavoro, e con capacità di tenuta anche durante gli anni difficili decisamente maggiore rispetto alle imprese non distrettuali<sup>228</sup>.

Negli ultimi dieci anni diversi studi hanno cominciato ad indagare la presenza di lavoratori immigrati indipendenti all'interno dei distretti e la relazione tra territori distrettuali e immigrazione, concentrando il proprio sguardo soprattutto sul caso cinese e le sue articolazioni a Prato ed in altre città toscano-emiliane<sup>229</sup>, ma anche

---

<sup>225</sup> Il concetto di distretto industriale, inizialmente teorizzato da Alfred Marshall già nel XIX secolo con l'idea delle "economie esterne", è stato ripreso dallo studioso Giacomo Becattini a partire dagli anni '70 del secolo scorso, che approfondirà il tema dell'*industria spazialmente concentrata* (Becattini G. 1979, «Dal 'settore' al 'distretto' industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine nell'economia industriale», *Rivista di Economia e Politica Industriale*, n.1; Becattini G. (1985), «L'interpretazione sraffiana di Marshall», *Economia e Politica Industriale*, n.47). Questo autore riscoprirà e svilupperà il concetto di distretto industriale, anche grazie alle ricerche condotte nel contesto pratese.

Si veda: Becattini G. (1992), «Chi ha paura dei distretti industriali?», Moussanet M., Paolazzi L. (a cura di), Gioielli, bambole, coltelli, Il Sole 24 Ore Libri, Milano; Becattini G. (1996), *Perpetuum mobile: il cambiamento nel distretto pratese 1954-1993*, vol. 4, Le Monnier, Firenze; infine: Becattini G. (2000), *Dal distretto industriale allo sviluppo locale*, Torino, Bollati Boringhieri.

<sup>226</sup> Bellandi M. (1989), «Capacità innovativa diffusa e sistemi locali di imprese», in G. Becattini (a cura di), *Modelli locali di sviluppo*, Il Mulino, Bologna; Becattini G. (1992), «Chi ha paura dei distretti industriali?», Moussanet M., Paolazzi L. (a cura di), Gioielli, bambole, coltelli, Il Sole 24 Ore Libri, Milano; Becattini G., Rullani E. (1993), «Sistema locale e mercato globale», *Economia e Politica Industriale*, n.80; Corò G. (1997), «Contingenza, apprendimento ed evoluzione nei sistemi produttivi locali», *Quaderni di economia, matematica e statistica*, n.45, Università degli Studi di Urbino

<sup>227</sup> Secondo diverse fonti, tra cui lo stesso ISTAT (2015), i distretti industriali italiani sono 141 e costituiscono circa un quarto del sistema produttivo del Paese, sia in termini di numero di SLL, i sistemi locali del lavoro, (il 23,1% del totale), sia di addetti (il 24,5% del totale), sia di unità locali produttive (il 24,4% del totale).

<sup>228</sup> Unioncamere (2016), *Osservatorio nazionale distretti italiani-Rapporto 2015*, scaricabile da sito: <http://www.osservatorioidistretti.org/>; Intesa-San Paolo (2016), «Economia e finanza dei distretti industriali», *Rapporto Annuale 9*, Direzione studi e ricerche, scaricabile all'indirizzo:

<http://www.group.intesasanpaolo.com/script/siro/siog/contentData/view/EconomiaFinanzaDistretti.pdf%3Fid%3DCNT-04-00000001F6D4>.

<sup>229</sup> Marsden A. (2004), *L'imprenditoria cinese nel distretto pratese*, Centro Ricerche e servizi per l'Immigrazione, Prato; Zanni 2007, op. cit.; Barberis 2008, op. cit. Ceccagno A. (2010), «Nuovi scenari della moda a Prato: le ditte finali cinesi nell'era della moda istantanea», in G. Johanson, R. Smyth, R. French (a cura di), *Oltre ogni muro. I cinesi di Prato*, Pisa, Pacini; Barberis, Bigarelli, Dei Ottati 2012, op. cit.; Dei Ottati 2013, op. cit.; Pilotti L., Apa R., A. Tedeschi Toschi (2014), «L'imprenditorialità cinese nel distretto di Prato: tra comunità, tradizioni ed ecologie emergenti», in L. Pilotti, I. De Noni, A. Ganzaroli (a cura di), *Il cammino infinito. Imprenditorialità multiculturale tra varietà, innovazione e territori*, Milano, Franco Angeli; Barberis E. (2017), *Reti di chi? Globalizzazione, downscaling e immigrazione in alcuni distretti industriali italiani*, Università di Urbino Carlo Bo, scaricabile all'indirizzo: <http://www.sisec.it/wp-content/uploads/2017/02/Barberis-Downscaling-distretti.pdf>

esplorando qualche altra realtà territoriale e di nazionalità immigrata rispetto al fenomeno di penetrazione nel settore manifatturiero<sup>230</sup>.

Come già anticipato, sulla base di indicazioni puramente numeriche che attestavano la presenza di un numero relativamente alto di imprese straniere in alcune aree a vocazione industriale in cui erano ben riconoscibili i caratteri distrettuali di alcune specializzazioni manifatturiere, si sono svolte due brevi indagini nel contesto aretino e in quello bresciano: nel primo si è focalizzata la presenza di imprenditori stranieri all'interno del distretto orafa (identificabile con il codice Ateco 32, ed in particolare con il 3212, relativo alla "fabbricazione di oggetti di gioielleria ed oreficeria e articoli connessi"); nel secondo, quella di imprese immigrate attive all'interno del settore metallurgico, in particolare nella lavorazione dei metalli (codice Ateco 25). Siamo in presenza di due aree piuttosto diverse per dimensioni demografiche e connotazioni territoriali, per impatto delle dinamiche migratorie e anche per le specifiche caratteristiche e storie distrettuali.

**Tavola 10.16. Province di Brescia e Arezzo: residenti, imprese e persone registrate, manifatturiere e dei settori C25 e C32 - Valori Assoluti e Percentuali**

Valori Assoluti 2017		Stranieri	% Stranieri su Totale	Totale
<b>BRESCIA</b>				
Residenti	Registrati all'anagrafe	158.585	12,6%	1.262.678
Imprese tutti settori	Iscritte al Registro Imprese*	13.016	10,9%	119.242
Imprese manifatturiere	Persone Registrate	1.583	5,3%	29.764
Imprese del settore C25	Persone Registrate	807	7,6%	10.652
	Individuali Registrate	380	21,0%	1.813
<b>AREZZO</b>				
Residenti	Registrati all'anagrafe	36.559	10,6%	344.374
Imprese tutti i settori	Iscritte al Registro Imprese	3.268	6,3%	51.557
Imprese manifatturiere	Persone Registrate	692	12,6%	5.475
Imprese del settore C32.12	Imprese Registrate	275	19,5%	1.409
	Individuali Registrate	222	44,5%	499
<b>Incidenza</b>	<i>su Manifatturiere Straniere</i>	<i>su Straniere</i>	<i>su Tot Manifatturiere</i>	<i>su Totale</i>
Imprese C25	51,0%	6,2%	2,7%	0,7%
Imprese C32	35,5%	7,5%	4,5%	0,5%

Fonte: Rielaborazione CeSPI su dati Unioncamere- Infocamere; Movimprese; Centro Studi e Statistica CCIA Brescia e Camera di Commercio di Arezzo; ISTAT \* dati 2016 \*\*dati 2013

Nel caso di Brescia, siamo in presenza di una industria diffusa, radicata e fortemente votata all'esportazione che ne fa una delle primissime province manifatturiere di Europa, con connotazioni diversificate per specializzazioni produttive in cui la lavorazione dei metalli rappresenta la principale vocazione distrettuale (più di un terzo del totale delle imprese manifatturiere). In questo distretto (noto anche come "distretto del ferro delle valli bresciane"), nato anticamente nella zona di Lumezzane (Val Trompia) e successivamente estesosi ad occupare una vasta area anche in pianura, lavorano circa 80.000 addetti all'interno di una produzione diversificata di rubinetteria, stoviglie, valvole, armi e numerose altre tipologie di prodotti metallurgici<sup>231</sup>. In questo ed in altri settori manifatturieri hanno trovato collocazione lavorativa una parte importante degli immigrati residenti in provincia di Brescia, contribuendo a caratterizzare questa città come uno dei territori più

<sup>230</sup> Si veda Nomisma (2010), *L'impresa di extra-comunitari in provincia di Modena*, Roma, Nomisma; Rinaldini M. (2011), "imprenditori nordafricani nel settore metalmeccanico a Modena e Reggio Emilia", in CNEL (2011), *Il profilo nazionale degli immigrati imprenditori*, Cnel, Roma. Una sezione di approfondimento dedicata al Made in Italy straniero è presente nel V Rapporto nazionale sull'inclusione finanziaria (CeSPI 2015).

<sup>231</sup> Per informazioni si veda: <http://www.osservatoriodistretti.org/node/180/distretto-del-ferro-delle-valli-bresciane>.

significativi nelle dinamiche migratorie per quantità assoluta e relativa e per diversificazione della presenza straniera<sup>232</sup>.

Quella di Arezzo è naturalmente una realtà sotto tutti gli aspetti più modesta, che vede una presenza di stranieri molto più limitata, per quanto concentrata nell'area urbana aretina, pari al 9,1% della popolazione immigrata della Toscana e al 10,6% del totale della popolazione residente in provincia<sup>233</sup>. La vocazione manifatturiera è qui molto meno preponderante e vede una rilevante concentrazione di imprese all'interno del settore orafa. Per numero di addetti e per volume di export si tratta del più importante distretto orafa italiano, anche se caratterizzato più da una produzione seriale semi-industriale (soprattutto il cosiddetto "catename") che da tecniche e saperi tradizionali e artistico-artigiani, come invece è il caso di Valenza Po. Sviluppatisi a partire dagli anni '70 come effetto del processo di spin off della prima grande fabbrica AR, che se vogliamo prelude e accompagna l'avvento di un assetto definibile come post-fordista<sup>234</sup>, il distretto di Arezzo è composto attualmente da 1.409 imprese registrate, di cui 1203 attive, di cui 277 risultano intestate a stranieri<sup>235</sup>. Per una visione di dati comparata tra le due realtà distrettuali, si veda la *Tavola 10.16*.

In entrambi i contesti produttivi - a fronte di una riduzione del numero di imprese e di qualche difficoltà legata a congiunture economiche globali così come a fattori più specifici di tipo locale e settoriale - si è verificata una inserzione di imprenditori stranieri nel settore della manifattura: a Brescia il 10,7% delle imprese straniere operano nell'industria<sup>236</sup>, di cui circa la metà nel settore della lavorazione dei metalli, in percentuale del 7,6% rispetto al totale delle persone registrate ma ben il 21,0% del totale delle ditte individuali del metallo. Ad Arezzo, il 15% delle imprese a conduzione straniera è attiva nel settore manifatturiero, di cui il 39,7% lo è nell'oreficeria, rappresentando in questa specializzazione produttiva il 19,5% del totale imprese registrate e il 44,5% delle ditte individuali complessive<sup>237</sup>.

Soffermandoci brevemente sul caso aretino, in seguito alla gemmazione di molte piccole imprese dalla fabbrica-madre e ai meccanismi di esternalizzazione che caratterizzano molte lavorazioni, si sviluppa col tempo, oltre ad uno zoccolo di aziende di dimensioni più importanti, anche uno strato numeroso di imprese terziarie impegnate in lavorazioni secondarie di finitura (limatura, smerigliatura, lucidatura etc.). Tuttavia, in seguito alla esposizione maggiore di questa fascia di imprese ai contraccolpi del mercato, molte imprese italiane sono state costrette a chiudere, lasciando progressivamente campo libero, a partire dalla fine degli anni '90, ad imprese a conduzione immigrata. Secondo un rappresentante di associazioni di categorie intervistato, nel terziario orafa vi sono marginalità esigue e poco interessanti ed alti rischi rispetto agli investimenti realizzati, il che rende sempre meno appetibile per nuovi imprenditori italiani avventurarsi in questo settore, mentre alcuni stranieri, spesso incoraggiati dai loro stessi ex datori di lavoro, aprono imprese accettando con maggiore flessibilità le condizioni poco sfavorevoli e i bassi guadagni esistenti. Animati da un forte desiderio di affermazione come lavoratori in proprio, pakistani, bengalesi, indiani offrono lavoro all'interno della filiera a costi orari praticamente dimezzati rispetto agli italiani, grazie alla compressione dei costi di personale, la dilazione dei pagamenti ai dipendenti, la disponibilità a sfruttare sé stessi, i parenti ed i connazionali.

Si tratta di una fascia di piccole imprese, per la stragrande maggioranza di tipo individuale (nell'80% dei casi), con un numero di addetti che generalmente non supera le 5 unità in tutte le forme giuridiche di impresa. Ancora in numero contenuto sono le società di capitale (12,3% del totale), per quanto risultino in crescita ri-

---

<sup>232</sup> Valenti F., Trentini M. (2014), "Imprenditoria 'migrante' e aree manifatturiere di vecchia industrializzazione: il caso di Brescia", in L. Pilotti, I. De Noni, A. Ganzaroli (a cura di), *Il cammino infinito. Imprenditorialità multiculturale tra varietà, innovazione e territori*, Milano, Franco Angeli.

<sup>233</sup> La Mastra M. (2015) "Migranti e figli dell'immigrazione in provincia di Arezzo", in L. Luatti, G. Tizzi (a cura di), *Un tempo nuovo. Quinto Rapporto sull'immigrazione e i processi di inclusione in provincia di Arezzo*, OSR-Oxfam-Provincia di Arezzo; OSR-Osservatorio Regionale Regione Toscana (2017), *Immigrazione straniera in Toscana*, Profilo 3,

<http://www.regione.toscana.it/documents/10180/13809783/Profilo+3+Immigrazione+2016/df99136c-35ee-477a-88f6-95boe97a7207>

<sup>234</sup> Revelli M. (1995), "Economia e modello sociale nel passaggio tra fordismo e toyotismo", in P. Ingrao, R. Rossanda, *Appuntamenti di fine secolo*, Manifestolibri, Roma.

<sup>235</sup> Dati ottenuti direttamente dalla Camera di Commercio e riferiti a fine 2017.

<sup>236</sup> Camera di Commercio di Brescia (2017), *Imprese e imprenditori stranieri in provincia di Brescia*, [http://www.bs.camcom.it/files/Studi/Approfondimenti\\_tematici\\_2017/Imprese\\_e\\_impreditori\\_stranieri\\_a\\_Brescia\\_2016.pdf](http://www.bs.camcom.it/files/Studi/Approfondimenti_tematici_2017/Imprese_e_impreditori_stranieri_a_Brescia_2016.pdf).

<sup>237</sup> Camera di Commercio di Arezzo (2017), *Rapporto 2017 sullo stato dell'economia della provincia*, scaricabile all'indirizzo: <http://www.ar.camcom.it/modules/wfdownloads/singlefile.php?cid=60&lid=1571>.

petto al 2011 di qualche punto percentuale sulle altre forme. La *Tavola 10.17* mostra il dettaglio degli addetti e delle forme giuridiche.

Tavola 10.17 - Imprese di stranieri nel settore C3212 in provincia di Arezzo. Anno 2017. Classi di natura giuridica e classi di addetti				
Classe di Addetti	Classe di Natura Giuridica			GRAND TOTAL
	SOCIETÀ DI CAPITALE Registrate	SOCIETÀ DI PERSONE Registrate	IMPRESE INDIVIDUALI Registrate	
0 addetti	-	-	11	11
1 addetto	10	9	105	124
2-5 addetti	12	7	67	86
6-9 addetti	7	1	25	33
10-19 addetti	3	1	12	16
20-49 addetti	2	1	2	5
<b>Grand Total</b>	<b>34</b>	<b>19</b>	<b>222</b>	<b>275</b>

Fonte: Camera di Commercio di Arezzo

I questionari somministrati ad una decina di imprenditori confermano che si tratta di ditte nate per lo più nel secondo decennio del 2000, quasi sempre grazie al risparmio accumulato nel lavoro dipendente (spesso nello stesso ambito del lavoro attuale dell'impresa), generalmente con un datore di lavoro prevalente, un mercato unicamente locale o regionale ed una committenza italiana. Infatti, tranne un numero ristretto di imprenditori (due dei quali sono stati direttamente intervistati), questo tessuto di imprese immigrate opera per conto terzi e tutt'ora resta in larga parte all'interno della subfornitura, molto raramente arrivando a sviluppare un marchio proprio e il contatto diretto con circuiti di committenza e di commercializzazione esterni.

L'innesto di questi imprenditori nel settore orafico aretino, se ha indotto la chiusura di tante ditte di lavorazioni secondarie italiane, è stato provvidenziale per sostenere un distretto che ha attraversato diversi momenti di crisi (nel 2001, nel 2008), consentendo margini di risparmio alle fabbriche primarie che ne hanno garantito la sopravvivenza. La disponibilità sul territorio di prossimità aretino di lavorazioni secondarie a prezzi molto favorevoli, insieme al netto calo del volume degli ordini ("se prima ti chiedevano 5.000 pezzi, ora te ne chiedono 100-200") ha indotto anche un parziale fenomeno di "rimpatrio" della subfornitura: molte fabbriche che facevano svolgere lavori di finitura in paesi dell'Asia centromeridionale (Pakistan, Thailandia, India) non trovano più conveniente esportare un numero limitato di pezzi e sono tornate a rivolgersi ai terzisti immigrati locali. Tuttavia, gli equilibri restano precari e diverse dinamiche vengono segnalate dagli intervistati:

*"Ora la situazione è molto complessa, con dinamiche incontrollate: molti bengalesi e pakistani sono emigrati all'estero lasciando diverse ditte più grandi in crisi; si fa fatica a trovare giovani interessati e esperti nel settore, gli italiani non vogliono fare gli artigiani e anche trovare stranieri non è facile. Ci sono fallimenti continui, questo è un settore a rischio (intervista a F.R)."*

*"La gioielleria ad Arezzo sta andando giù. I cinesi e i pakistani fanno le lavorazioni a basso prezzo. I prezzi sono bassi e non c'è guadagno. Pakistani e Bangladesi fanno tutto a casa e prendono dei prezzi troppo bassi" (intervista a P.)."*

Oltre a questi processi di ulteriore informalizzazione dei processi produttivi e di perdita di competenze e vocazioni all'interno del territorio distrettuale (che riguarda sia italiani che stranieri), ne vengono segnalati anche altri, questa volta determinati da mutamenti interni intervenuti nella stessa impresa immigrata e nei comportamenti e le mentalità degli imprenditori:

*"A partire dagli inizi del 2000 i terzisti stranieri hanno fatto fuori i terzisti aretini grazie al ribasso dei prezzi e all'illegalità, bisogna dirlo. Sfruttando l'assenza dei controlli, hanno potuto operare in regime di sfruttamento e sottopaga. Ora però questo sta cambiando: i titolari di queste ditte straniere stanno prendendo coscienza che non riescono a tornare al paese così facilmente, che ora hanno famiglia qui e devono alzare i guadagni ed hanno iniziato da 2-3 anni ad alzare i prezzi. Essendo poi calati i consumi,*



*ora queste ditte non hanno più dipendenti esterni ma hanno sempre più dimensione familiare con persone che vogliono avere redditi. Non c'è più spazio per avere dipendenti esterni da sfruttare"*  
(intervista a F.R).

*"Anche i pakistani e gli indiani non hanno la voglia di prima. Prima lavoravano anche la domenica, perché volevano, ora vogliono più pause. Non alzano tanto il prezzo, vogliono più pause. Hanno meno voglia di lavorare, non è tanto una questione di soldi. Vogliono andare a spendere con la famiglia"*  
(intervista a P.).

Dunque, nel caso di Arezzo, alcune dinamiche settoriali esterne (come ad esempio la trasformazione del sistema di vendita e la scomparsa dei grossisti) avranno come interfaccia una dimensione più locale in cui gli assetti produttivi e i rapporti di forza esistenti tra imprese italiane e straniere dovranno confrontarsi con i processi di stabilizzazione migratoria di determinate nazionalità (asiatiche) di imprenditori che hanno occupato stabilmente il terzismo orafino aretino.

Diverso il caso di Brescia, a partire dal fatto che in questo contesto, a differenza di quello aretino in cui i diversi attori locali incontrati erano comunque informati e consapevoli del ruolo svolto all'interno del distretto dalle imprese orafe a titolare straniero, non sono emerse percezioni simili rispetto alla presenza di imprenditori immigrati nella lavorazione dei metalli. Questa circostanza è stata acclarata in diversi colloqui intercorsi con soggetti chiave del territorio quali Fiom, Confartigianato, Cna, Associazione Artigiani (Assoartigiani Brescia), durante i quali si è avuta l'impressione che il ruolo delle imprese straniere non sia stato ancora consapevolmente realizzato e tematizzato, né perciò adeguatamente interpretato all'interno dell'economia distrettuale. Questa scarsa coscienza locale ha costituito indubbiamente un dato inaspettato, che ha privato la breve ricerca svolta su questo territorio di fonti di informazione fondamentali per costruire un quadro di conoscenza adeguato. Tuttavia, costituisce anche esso stesso un dato di cui tenere conto, che va messo probabilmente in rapporto con altri elementi, primo fra tutti quello emerso attraverso la visione di alcune decine di visure di imprese individuali a titolare straniero realizzate in collaborazione con la Camera di commercio di Brescia. Da questa osservazione è emerso che, tra le aziende a titolare unico, la grandissima parte erano costituite unicamente dal titolare, che in molti casi dichiarava di svolgere la propria attività (saldatura, tornitura, assemblaggio, pulitura etc.) presso i propri committenti o presso terzi. Dal trattamento delle iscrizioni alla Camera di commercio e perciò emerso, piuttosto nettamente, che quando l'impresa è una ditta individuale, solo raramente siamo in presenza di lavoratori dipendenti al di là del titolare. La mancanza sistematica di addetti è stata perciò interpretata come un segnale chiaro, in conformità con la comune applicazione di questo criterio per stabilire se si sia di fronte realmente ad un'impresa o solamente ad un lavoratore autonomo, di una presenza diffusa di lavoratori a partita IVA inseriti nelle fabbriche del distretto. Il fatto perciò che nessuno degli interlocutori sembrasse avere cognizione del fenomeno di una presenza significativa e strutturata di imprese del metalli straniero e che si tratti per lo più di partite IVA senza dipendenti ed attive in certi processi e non in altri, lasciano propendere per l'ipotesi che in termini quantitativi la parte più consistente delle imprese nel C25 di Brescia sia da addebitare a ex lavoratori dipendenti, diventati poi a partita IVA per rispondere alle richieste del proprio datore di lavoro, con il quale in genere tendono a mantenere un rapporto se non altro preferenziale. Dai questionari raccolti e da un'intervista ad un lavoratore autonomo con queste caratteristiche, emergeva che l'apertura della partita IVA non sembra comportare, almeno a breve-medio termine, una trasformazione radicale del modo di operare del lavoratore che lo proietta verso forme future di imprenditorialità, quanto piuttosto una richiesta del mercato a cui il lavoratore risponde, restando comunque nell'orbita dell'azienda originaria e continuandosi a percepire come dipendente da qualcun'altro. La Cgil confermava la pervasiva richiesta di diventare lavoratori in proprio fatta dai datori, spiegando tuttavia che più di recente le forme contrattuali esistenti consentono di risparmiare su aspetti contributivi e fiscali anche in assenza di partita IVA, per cui tale tendenza sarebbe in netta diminuzione. In effetti, guardando alle date di apertura delle ditte a titolare unico senza addetti, queste erano nate per la maggior parte in un periodo compreso fra il 2005 e 2010, mentre nettamente più ristretto era il gruppo di quelle nate negli ultimi 7 anni.

Tale interpretazione, cioè quella secondo cui più che di una fascia di vere imprese, si tratterebbe per lo più, nel caso delle ditte individuali, di forme di lavoro subordinato sotto forma di lavoro a partita IVA, potrebbe trovare un ulteriore elemento di conferma dal fatto che non vi sono particolari concentrazioni nazionali di im-

prenditori stranieri nella lavorazione dei metalli ma una distribuzione di cariche imprenditoriali molto più variegata, rispetto al contesto di Arezzo, dal punto di vista delle nazionalità.

Tavola 10.18

Titolari di carica nel settore C25 per la Provincia di Brescia e imprese individuali registrate nel settore C3212 per la provincia di Arezzo. Anno 2017

BRESCIA			AREZZO		
NAZIONALITÀ	PERSONE REGistrate	% SU TOTALE PERSONE REGistrate	NAZIONALITÀ	IMPRESE REGistrate	% SU TOTALE IMPRESE STRANIERE
EGITTO	66	17,4%	PAKISTAN	118	53,2%
MAROCCO	61	16,1%	BANGLADESH	71	32,0%
ROMANIA	46	12,1%	INDIA	18	8,1%
ALBANIA	36	9,5%	DOMINICANA REP	2	0,9%
TUNISIA	32	8,4%	ROMANIA	4	1,8%
BOSNIA E HERZEGOVINA	22	5,8%	BRASILE	1	0,5%
SENEGAL	13	3,4%	RUSSIA	1	0,5%
SVIZZERA	11	2,9%	TUNISIA	1	0,5%
ALGERIA	11	2,9%	VENEZUELA	1	0,5%
PAKISTAN	10	2,6%	ALBANIA	1	0,5%
<b>TOTALE</b>	<b>380</b>	<b>100,0%</b>		<b>222</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Centro Studi Statistica C'IAA Brescia; Unioncamere-Infocamere; Movimprese

Se tale caratteristica è conforme al carattere eterogeneo dell'immigrazione nel contesto bresciano<sup>238</sup>, in questo senso la presenza diffusa di molti gruppi nazionali sembra anche segnalare una diversa configurazione del rapporto tra impresa italiana e impresa straniera nell'economia distrettuale del territorio.

Tuttavia, una minoranza delle ditte individuali di cui si sono ottenute informazioni dichiaravano di avere addetti (compresi tra i 4 e i 19) e dunque non possono essere annoverate nel lavoro autonomo individuale. D'altra parte, il dettaglio delle forme giuridiche delle imprese straniere del C 25 evidenzia come vi siano anche un certo numero di società di persone (41, di cui 33 attive) e di società di capitale (148, di cui 112 attive).

Tavola 10.19

TAB 21: Sedi di imprese attive e registrate nel settore C25 per classe di forma giuridica e tipologia di provenienza in provincia di Brescia

Nazionalità Impresa	Classe di Natura Giuridica										Grand Total	Grand Total
	SOCIETA' DI CAPITALE		SOCIETA' DI PERSONE		IMPRESE INDIVIDUALI		COOPERATIVE		CONSORZI			
	Registrate	Attive	Registrate	Attive	Registrate	Attive	Registrate	Attive	Registrate	Attive		
Comunitaria	33	22	3	3	68	66	-	-	-	-	104	91
Extra U.E.	115	91	38	30	312	306	11	6	-	-	476	433
Italiana	1.960	1.711	1.400	1.267	1.406	1.359	16	11	1	1	4.783	4.349
Non classificata	172	148	11	10	-	-	-	-	-	-	183	158
<b>Grand Total</b>	<b>2.280</b>	<b>1.972</b>	<b>1.452</b>	<b>1.310</b>	<b>1.786</b>	<b>1.731</b>	<b>27</b>	<b>17</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>5.546</b>	<b>5.031</b>

Fonte: Servizio di Studi della C'IAA Brescia su Registro imprese Infocamere

Dalle informazioni raccolte si tratta di imprese che svolgono perlopiù attività per conto terzi. È infatti necessario fare presente che, all'interno del codice ATECO 25 (2007) "Fabbricazione prodotti in metalli esclusi macchinari e attrezzature", si trovano una gran varietà di sotto categorie che specificano sia la tipologia dei prodotti (cisterne, serbatoi, radiatori, contenitori, generatori di vapore, serrature, posate, catene, bulloni, armi e munizioni, etc.), sia i tipi di lavorazione eseguiti (trattamento e rivestimento dei metalli, fucinatura, imbutitura, stampaggio e profilatura dei metalli; metallurgia delle polveri, lavori di meccanica generale, ed altro). Grazie a numerose visure di imprese straniere operate presso la Camera di Commercio e ad alcune interviste e

<sup>238</sup> Valenti, Trentini 2014, op. cit.



questionari realizzati direttamente sul territorio, si è appurato che queste lavorano in grandissima parte all'interno del C25.62, corrispondente alla voce "Trattamento e rivestimento dei metalli; lavori di meccanica generale". Si tratta di lavorazioni quali il rivestimento, l'anodizzazione, il trattamento termico, la sbavatura, sabbiatura, placcatura, laccatura, molatura, saldatura, taglio e giunzione, colorazione, incisione e stampa che si configurano generalmente come lavorazioni secondarie all'interno del ciclo metallurgico. Non si tratterebbe perciò di imprese finali che realizzano prodotti finiti ma di "Imprese di subfornitura satellite di lavorazione, che effettuano una singola lavorazione meccanica o accessoria al ciclo produttivo; generalmente operano per più committenti all'interno del distretto, ma il loro potere contrattuale è basso, sia per le dimensioni assai contenute che generalmente posseggono, sia per la facilità di integrazione delle fasi da esse svolte da parte dell'impresa committente, poiché non sono richieste né competenze tecniche particolari, né investimenti fissi ingenti"<sup>239</sup>. Questo era il caso di una donna romena intervistata, titolare di una piccola azienda incaricata di saldature ed equilibrature che conta 3 dipendenti e che è subentrata al suo datore di lavoro passando da ruoli amministrativi all'interno dell'azienda fino ad esserne il titolare. In questo caso il desiderio di salvare la ditta e il supporto tecnico esperto di un dipendente italiano hanno reso possibile traghettare questa piccola realtà dalla conduzione italiana ad una straniera. Molto diversa invece la vicenda di una srl con titolare ghanese, attiva ormai da più di 20 anni e con 15 dipendenti. L'azienda è saldamente sul mercato, esporta in diversi paesi del mondo e si occupa di progettazione e produzione di finestrature per carrozzerie industriali e nautica. La ditta, che è stata aperta grazie ad un capitale proprio e non sembra aver goduto sinora di finanziamenti esterni, si è espansa a buon ritmo, ricavandosi sin dagli inizi una nicchia produttiva molto peculiare (il titolare dice che ci sono solo altre 4 ditte come la sua in Europa) e annoverando tra i propri committenti il Ministero degli Interni italiano e, tra le proprie realizzazioni di prestigio, quella dei finestrini della metropolitana di Madrid. L'azienda, che realizza al proprio interno quasi tutti i passaggi produttivi e solo per il trattamento della vernice si rivolge a ditte esterne, conta di incrementare ancora il proprio fatturato nei prossimi cinque anni continuando ad investire in macchinari e materiali nuovi. Il titolare, che affermava di essere l'unico straniero ad avere una azienda così grande ed affermata, confermando alcune prassi già emerse in sede di analisi circa l'inserimento dell'imprenditoria immigrata nel comparto. Rispetto alla presenza di società di capitale, secondo l'opinione dell'intervistato, emergerebbero casi di aziende intestate a stranieri, ma connesse al fallimento di imprese italiane. È chiaro che tale risposta, anche se anche risultasse fondata, non esaurirebbe la questione e non basterebbe a spiegare la presenza delle società di capitale nei numeri descritti.

Dalle risultanze emerse da questa prima, breve ricognizione, emerge quindi come ulteriori approfondimenti sarebbero necessari per costruire un'interpretazione più profonda ed articolata della presenza di imprese straniere nella manifattura dei metalli bresciana.

## 10.6 Principali evidenze e prospettive di analisi e di azione

L'impresa immigrata in Italia è senz'altro cresciuta numericamente nel corso degli anni e con l'avanzare del processo di stabilizzazione dell'immigrazione in Italia, diffondendosi su tutto il territorio nazionale e in numerosi settori ed attività. Anche se molte volte si tende a sottolinearne la diversità rispetto all'imprenditoria italiana, compreso il fatto che negli anni della crisi l'una cresceva e l'altra si restringeva, l'imprenditoria degli stranieri è fortemente situata nei diversi contesti territoriali del paese ed è spesso uno specchio delle dinamiche economiche e produttive più ampie che attraversano l'Italia, quali ad esempio l'elevata percentuale di lavoratori indipendenti e la diffusione della microimpresa<sup>240</sup>.

La vitalità e la capacità di resistenza alla crisi delle imprese a conduzione straniera, a cui fa da contrappunto la sensibile sofferenza del tessuto imprenditoriale italiano, si può in parte spiegare con la forte propensione e spinta verso il lavoro autonomo da parte degli immigrati, la loro abilità nel ricorrere a risorse di diverso tipo per attivare o consolidare un'impresa (relazioni parentali, capitale sociale, meccanismi informali, autosfruttamento), e trova le sue ragioni di fondo nei processi di penetrazione in settori progressivamente abbandonati dagli italiani o non ancora saturi (come nel caso dei terzisti orafi ad Arezzo, del settore delle costruzioni o del piccolo

---

<sup>239</sup> Si veda la pagina: [www.osservatoriodistretti.org/node/180/dati-qualitativi](http://www.osservatoriodistretti.org/node/180/dati-qualitativi)

<sup>240</sup> Chiesi 2011, op. cit

commercio e di alcuni servizi tipici dell'economia urbana) e in specializzazioni "a vocazione etnica" (prodotti tipici, ristorazione, commercio etc.).

Tuttavia, la crescita delle partite IVA immigrate non è solo un segnale, per così dire, *anticiclico*, ma appare anche il segno della difficoltà stessa del sistema Italia, laddove una percentuale importante di queste sembra potersi ricondurre ad esplicite richieste dei datori italiani, che necessitano di alleggerimenti fiscali e contributivi spingendo i propri lavoratori dipendenti a farsi "autonomi". Questo meccanismo, che appare assai diffuso in settori come l'edilizia e l'industria, invita alla cautela rispetto alla esaltazione di questo trend positivo, in quanto una parte non trascurabile di quelle che vengono contabilizzate come "imprese" appaiono in realtà forme di lavoro subordinato mascherate da lavoro autonomo, oppure più semplicemente un modo per continuare a garantirsi il permesso di soggiorno. Nel campione CeSPI relativo alla indagine sul lato domanda compiuta l'anno scorso nell'ambito delle attività dell'Osservatorio, ben il 26,3 dei 196 lavoratori con partita IVA intervistati, dichiarava di avere un datore di lavoro unico o prevalente, segnalando appunto una vasta area grigia compresa tra lavoro dipendente e lavoro autonomo, di cui non si conoscono ancora i contorni e le dimensioni ma che bisogna tenere in conto quando si affronta il tema dell'imprenditoria immigrata. In tal senso, il crescere delle partite IVA non è solo un indicatore di resilienza al periodo di recessione economica, ma va anche visto esso stesso come una spia della crisi e delle difficoltà del sistema economico-produttivo italiano. Questo sembra essere parzialmente il caso della presenza egiziana nell'edilizia, e di quella immigrata nel distretto della lavorazione dei metalli di Brescia.

Un altro elemento da considerare è il fatto che tra le imprese non italiane la stragrande maggioranza (94,2%) è di esclusiva conduzione straniera, segno di una ancora scarsa interazione con soci italiani che, se in alcuni casi può aver contribuito a tutelare l'impresa immigrata rispetto agli effetti della crisi, in generale mostra anche la sua persistente marginalizzazione nei circuiti interni al mondo dell'immigrazione ed una relativa separatezza, non tanto dall'impresa italiana con cui in molti settori ha stabilito relazioni funzionali, quanto con l'imprenditoria italiana. Se infatti, meccanismi di subfornitura e subappalto in settori come l'edilizia e la manifattura, oppure relazioni orizzontali e di filiera nel commercio e nella ristorazione, legano strettamente imprese italiane e imprese straniere, è al livello degli imprenditori che stentano a realizzarsi alleanze di capitali, unioni societarie e progettualità imprenditoriali comuni. L'esistenza di due universi ancora, almeno in gran parte, non comunicanti può leggersi in filigrana attraverso l'osservazione delle carriere imprenditoriali degli immigrati, che tendenzialmente mostrano storie ed approcci imprenditoriali differenti dagli italiani<sup>241</sup>.

Dai questionari somministrati durante l'indagine campionaria, la componente di imprenditori intervistata ha mostrato una pressoché corrispondente alternanza di motivi *push* e *pull* per spiegare il passaggio dal lavoro dipendente a quello in proprio, confermando la valenza dell'avviamento imprenditoriale come reazione a una mobilità sociale bloccata o a persistenti svantaggi di inserimento nel mercato del lavoro<sup>242</sup>. L'analisi delle risposte mostra qualche differenza tra gruppi nazionali: se tra i bengalesi sono forti le ragioni di fuga da esperienze lavorative subordinate difficili, insicure e malpagate, marocchini ed egiziani hanno spesso incontrato difficoltà relazionali sul luogo di lavoro che li hanno indotti a creare una realtà propria, mentre sono soprattutto i cinesi (ma anche bengalesi, ucraini e senegalesi) ad evidenziare sia la forte spinta a migliorare la propria condizione economica e socio-lavorativa che sta dietro al fare impresa, sia un "modello" sociologico e migratorio fondato sull'idea di autonomia e imprenditorialità, coltivato da tempo dal migrante (che in molti lavorava in proprio anche in patria) e fattore di attrazione verso l'avventura migratoria in Italia.

I contatti con i connazionali, come evidenziato anche nello studio empirico su bengalesi ed egiziani, costituiscono ancora il principale canale per ottenere informazioni utili e strategiche per avviare un'impresa: 42% delle risposte, contro il 18,4% di quelle che indicavano i contatti con gli italiani, senza grandi differenze rispetto alla nazionalità del titolare. Un importante modalità di realizzazione dell'impresa è rappresentata dalla possibilità di subentrare ad attività già attive rilevandone la titolarità o diventandone socio, che ha raccolto il 21,5% delle risposte del nostro campione, in cui sembrerebbe evidenziarsi a livello di singola traiettoria di impresa

<sup>241</sup> Chiesi 2011, op. cit.; Chiesi A.M. (2012) "Presentazione", *Quaderni di sociologia*, 58, pp. 3-5

<sup>242</sup> Ambrosini M., Ballarini G., Panichella N. (2012), *Recessione e micro-imprenditoria nel terziario milanese. Difficoltà, adattamenti, nuove opportunità*, Università degli studi di Milano-Camera di commercio di Milano.

quel meccanismo di sostituzione o meglio di *successione ecologica*<sup>243</sup> che caratterizza alcuni settori e territori (edilizia terzista a Milano, piccole attività commerciali a Roma, in casi più sporadici anche nella manifattura distrettuale di Arezzo e Brescia). Infine, se nell'8,2% dei casi l'accesso è stato raggiunto grazie a corsi di formazione e qualificazione, nel 4,7% lo si è realizzato utilizzando occasioni provenienti dal paese di origine (in questo caso, tuttavia, sono unicamente bengalesi e cinesi ad aver optato per queste risposte).

Tavola 10.20

Tabella 23 - Reperimento risorse per l'avvio di impresa per nazionalità											
	BANGLADESH	CINA	ECUADOR	EGITTO	FILIPPINE	MAROCCO	PERÚ	ROMANIA	SENEGAL	UCRAINA	TOTALE
Attraverso i risparmi del lavoro dipendente	35,3%	35,3%	28,6%	47,5%	100,0%	36,8%	44,4%	41,7%	37,5%	63,6%	40,4%
Grazie al credito di una banca o di un istituto finanziario	2,0%	10,3%	28,6%	9,8%	0,0%	5,3%	33,3%	8,3%	6,3%	0,0%	9,9%
Grazie al micro-credito	2,0%	0,0%	0,0%	3,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	18,2%	1,8%
Attraverso meccanismi collettivi informali di credito all'interno della comunità <sup>1</sup>	9,8%	5,9%	0,0%	1,6%	0,0%	15,8%	0,0%	0,0%	18,8%	0,0%	5,9%
Attraverso sistemi di credito informali alla comunità <sup>1</sup>	3,9%	11,8%	7,1%	6,6%	0,0%	5,3%	0,0%	8,3%	0,0%	0,0%	6,6%
Attraverso prestito di amici e parenti	41,2%	32,4%	7,1%	29,5%	0,0%	15,8%	0,0%	33,3%	25,0%	0,0%	26,8%
Utilizzando finanziamenti o opportunità pubbliche (bandi, finanziamenti, incubatori di impresa, programmi di formazione)	2,0%	0,0%	21,4%	0,0%	0,0%	21,1%	11,1%	0,0%	6,3%	0,0%	4,0%
Altro (specificare)	2,0%	4,4%	7,1%	1,6%	0,0%	0,0%	11,1%	8,3%	6,3%	9,1%	4,4%
<b>Totale Risposte</b>	<b>51</b>	<b>68</b>	<b>14</b>	<b>61</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>18</b>	<b>12</b>	<b>16</b>	<b>11</b>	<b>272</b>
<b>Totale rispondenti</b>	<b>38</b>	<b>47</b>	<b>9</b>	<b>43</b>	<b>2</b>	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>196</b>

Fonte: CeSPI

Confermando la letteratura che ha sottolineato la preponderanza dell'autofinanziamento come fonte primaria di risorse finanziarie, il capitale di avviamento, in molti casi veramente modesto, proviene prevalentemente dai propri risparmi, ma anche dal prestito di parenti ed amici, modalità che per alcune comunità (soprattutto asiatiche: cinesi e bengalesi, ma anche gli egiziani hanno mostrato di farvi ricorso) sembra diffusa ed anche relativamente efficace, come si è visto per i commercianti bengalesi a Roma. Questa comunità, inoltre, insieme ai cinesi e in misura minore agli egiziani, i marocchini e i senegalesi, presenta qualche risposta anche rispetto all'utilizzo di prestiti e meccanismi informali interni alla comunità, confermando come tra alcuni gruppi esistano modalità di finanziamento informali funzionanti che costituiscono una opportunità attivabile e decisiva nel processo di creazione di impresa. Da questo punto di vista, le comunità in grado di organizzare e attivare fonti di finanziamento informali interne possiedono un indubbio vantaggio su chi non vi riesce ed è perciò necessario tenere in conto anche questo fattore nella spiegazione del differenziale di sviluppo imprenditoriale riscontrabile tra le diverse nazionalità di immigrati presenti in Italia.

Rispetto al ricorso al finanziamento da parte delle istituzioni finanziarie, sia dal campione dei questionari che dalle interviste ed i colloqui realizzati durante la ricerca di campo, emerge come questa eventualità risulti minoritaria, ma forse non così residuale come si potrebbe pensare, soprattutto se si allarga lo sguardo all'intera vita dell'impresa e non solamente allo start up. Pur potendo certamente affermare che la banca non è uno dei fornitori principali per l'attività dell'impresa<sup>244</sup>, analizzando anche i risultati dei focus group realizzati con imprenditori latino-americani, africani, asiatici ed est europei, se il credito per start up risultava raro, l'ottenimento di finanziamenti ad impresa avviata aveva riguardato un certo numero di imprenditori, che in al-

<sup>243</sup> Aldrich H.E., Reiss A.J., (1976), "Continuities in the study of ecological succession, changes in the race composition of neighbourhoods e their businesses", *American Journal of Sociology*, vol.81, n.4, pp. 846-866.

<sup>244</sup> Nomisma, Crif Prometeia 2009, op. cit.

cuni casi ne avevano beneficiato anche più di una volta<sup>245</sup>. Pur non trattandosi di grandi cifre (raramente superiori ai 40.000 euro), questi finanziamenti hanno comunque avuto una funzione non trascurabile nel mantenimento o nell'espansione dell'impresa, permettendo in alcuni casi di avviare attività parallele di import/export, di sostenere ampliamenti o anche di affrontare momentanee crisi di liquidità. Certamente, non si può certo sostenere che il sistema bancario e creditizio abbia agito da volano finanziario per l'impresa immigrata, persistono reciproche diffidenze e permane un rapporto ancora debole delle imprese immigrate con i servizi creditizi e finanziari, come già rilevato in passato<sup>246</sup>. Tuttavia, un certo ruolo di sostegno il credito bancario sembra averlo giocato, emergendo all'interno di un rapporto di conto corrente con l'imprenditore straniero in cui una certa fiducia e conoscenza si è instaurata nel tempo ed ha permesso l'apertura di un fronte creditizio. Naturalmente su questo terreno giocano anche le propensioni nazionali attribuibili all'appartenenza nazionale, religiosa ed alle specificità del singolo imprenditore (capitale umano, precedente bancarizzazione, opportunità contingenti etc.), che mostrerà atteggiamenti e attitudini diversi se rumeno o cinese<sup>247</sup>, ma anche rispetto alle sue personali caratteristiche identitarie, migratorie e imprenditoriali.

D'altronde, l'essere imprenditore comporta generalmente, oltre che un più alto livello di bancarizzazione (91,8% contro il 69,7% nei questionari dell'indagine campionaria), un più intenso rapporto con le banche ed il passaggio a tipologie di clientela e di prodotti più sviluppati. Tra i rispondenti alla indagine campionaria dell'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, coloro che avevano un'attività autonoma avevano solo nel 9% dei casi un profilo bancario di base contro il 28% del totale del campione, il 47% aveva un profilo medio (52% del totale campione) e ben il 45% un profilo evoluto contro il 21% del totale<sup>248</sup>. Anche rispetto all'utilizzo di più di un conto corrente le proporzioni risultavano del 12,4% contro il 5,8%, mentre rispetto alla possibilità di aprirlo in un prossimo futuro i lavoratori autonomi mostrano un interesse per il 53,3% contro il 40,7% del totale del campione. Se rispetto ai livelli di soddisfazione per il rapporto con la propria banca non sono emerse particolari differenze tra lavoratori autonomi e lavoratori dipendenti, se si isola il segmento imprenditoriale del lavoro autonomo (cioè coloro che hanno dichiarato di possedere un'impresa) si evince una maggiore proiezione futura verso l'uso dei servizi finanziari, sia in termini di frequenza che di numero di servizi utilizzati, mentre il dato sull'accesso al credito risulta grossomodo equivalente tra imprenditori e non imprenditori.

In sostanza, la condizione di imprenditore già di per se comporta un'intensificazione del rapporto con il sistema finanziario e, all'interno di una relazione di correntista che si consolida nel tempo, crea le condizioni, in un certo numero di casi, per l'erogazione di crediti alla persona o all'impresa. L'attivazione del piano della conoscenza individuale diretta tra banca e imprenditori ha dunque permesso in diversi casi di superare gli ostacoli più strutturali del rapporto banche-immigrati. Tali ostacoli sono, come noto, sia sul versante delle banche in cui, alle note difficoltà legate ad una corretta valutazione del credito in un contesto post-crisi si sommano le complicazioni dell'essere straniero, sia su quello delle stesse comunità di immigrati, che spesso rifuggono o si sentono respinti dal sistema legale, normativo, economico e finanziario dell'economia regolare. A questo proposito, uno studio sugli atteggiamenti degli imprenditori immigrati nei confronti della dimensione della legalità, delle regole e dei diritti e sulla loro relazione con le strutture di rappresentanza, quali le associazioni di categoria, le realtà imprenditoriali locali e nazionali o anche con l'idea di creare proprie forme di rappresentanza e collaborazione, potrà apportare interessanti elementi all'analisi e anche alle politiche per l'inclusione dell'impresa immigrata nel sistema formale.

Guardando ora ad alcuni elementi che ci aiutino a restituire il livello di salute dell'impresa immigrata in Italia, si può rimarcare come per i 196 lavoratori in proprio rispondenti al questionario dell'indagine campionaria la propria impresa sia cresciuta (in termini di fatturato e personale) nel 46,9% delle risposte, sia rimasta so-

---

<sup>245</sup>Nello studio pubblicato nel 2009 da Nomisma Crif e Prometeia, si afferma che: "L'altro elemento chiave del modello delle imprese a titolare extracomunitario è che il ricorso al prestito bancario è occasionale; infatti la maggior parte degli imprenditori ha ottenuto un prestito da quando l'impresa è stata avviata, e solo un numero molto esiguo ha fatto ricorso al prestito bancario per più di una volta". Dalla nostra rilevazione, compiuta circa dieci anni dopo, sembrerebbe che gli imprenditori coinvolti in più episodi di prestiti bancari si incontrino più di frequente.

<sup>246</sup> Nomisma, Crif, Prometeia 2009. Op. cit.

<sup>247</sup> L'indagine Nomisma, Crif, Prometeia sui comportamenti finanziari degli imprenditori immigrati afferma che "il ricorso al prestito bancario, le motivazioni delle richieste, l'uso dei finanziamenti ottenuti, le forme di garanzia fornite, le informazioni richieste e l'esito delle istruttorie siano influenzati dalla provenienza dell'imprenditore".

<sup>248</sup> Per una definizione e un'analisi dei diversi profili finanziari si veda il Capitolo 6.4.

stanzialmente uguale nel 36,2% e abbia diminuito attività fatturato e personale nel 13,7% dei casi. Uno sguardo alla nazionalità dei rispondenti ci dice che l'impresa dei bengalesi e, soprattutto, dei cinesi non ha vissuto particolari difficoltà negli ultimi anni, mentre quella egiziana, come anche evidenziato nel nostro studio sugli egiziani in edilizia a Milano, ha avuto una minore espansione e diversi casi di ridimensionamento e stagnazione (23,2% dei rispondenti) e anche un caso di prossima chiusura.

Tavola 10.21

Tabella 24 - Strategie di evoluzione dell'impresa per nazionalità											
	Bangladesh	Cina	Ecuador	Egitto	Filippine	Marocco	Perù	Romania	Senegal	Ucraina	Totale
E' entrata in nuovi mercati-settori	16,7%	15,7%	20,0%	21,1%	33,3%	8,3%	11,1%	0,0%	25,0%	17,6%	16,5%
Ha assunto nuovo personale	19,4%	27,5%	30,0%	15,8%	0,0%	16,7%	11,1%	14,3%	12,5%	11,8%	19,0%
Ha investito in qualificazione/formazione del personale	5,6%	13,7%	10,0%	7,9%	33,3%	8,3%	22,2%	28,6%	0,0%	11,8%	11,5%
Ha acquisito nuovi soci	2,8%	3,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	5,6%	14,3%	12,5%	0,0%	3,0%
Ha cambiato forma giuridica	0,0%	2,0%	0,0%	2,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,0%
Riducendo i costi (di produzione, di personale)	5,6%	13,7%	0,0%	26,3%	0,0%	16,7%	5,6%	14,3%	12,5%	11,8%	13,0%
Chiedendo un prestito formale	5,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	14,3%	0,0%	5,9%	2,0%
Chiedendo un prestito informale	5,6%	3,9%	10,0%	0,0%	0,0%	8,3%	0,0%	0,0%	12,5%	5,9%	4,0%
Facendo entrare nuovi soci/capitali	8,3%	0,0%	10,0%	0,0%	0,0%	16,7%	11,1%	14,3%	12,5%	0,0%	5,0%
Attingendo a risorse personali/famigliari	22,2%	9,8%	10,0%	15,8%	33,3%	25,0%	11,1%	0,0%	12,5%	29,4%	16,0%
Altro (Specificare)	5,6%	9,8%	10,0%	10,5%	0,0%	0,0%	11,1%	0,0%	0,0%	5,9%	9,0%
<b>Totale risposte</b>	<b>36</b>	<b>51</b>	<b>10</b>	<b>38</b>	<b>3</b>	<b>12</b>	<b>18</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>17</b>	<b>200</b>
<b>Totale rispondenti</b>	<b>38</b>	<b>47</b>	<b>9</b>	<b>43</b>	<b>2</b>	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>196</b>

Fonte: CeSPI

Guardando alle diverse strategie messe in campo per assicurare all'impresa la sua possibilità di azione, ci limiteremo a segnalare che nella Tavola 10.21 emergono differenze di scelta tra le diverse nazionalità, in cui ancora una volta sembra di cogliere la maggiore dinamicità complessiva espressa dagli imprenditori bengalesi e cinesi (ma anche ecuadoriani e peruviani), ed una maggiore difficoltà dell'impresa egiziana.

A livello aggregato per tutte le nazionalità, si nota la prevalenza di strategie (sia espansive che di riduzione) sul versante più direttamente produttivo: nuovo personale (19,0%); nuovi mercati/settori (16,5%); riduzione costi di produzione (13,0%); qualificazione del personale (11,5%). Le strategie legate al capitale di impresa e alla sua forma giuridica appaiono meno praticate: se si eccettua l'immissione di risorse personali e famigliari (16,0%), l'acquisizione di nuovi soci e capitali raccoglie l'8,0% complessivo, mentre il ricorso al prestito informale e formale rispettivamente il 4,0% e il 2,0%; ancora più residuale il cambio di forma giuridica (1,0%). Sembrerebbe, perciò, che gli imprenditori immigrati abbiano puntato su una tendenziale continuità nella gestione dell'impresa, cercando di migliorarne gli aspetti più direttamente operativi e di mercato. Ciò potrebbe segnalare sia la possibilità concreta di proseguire il cammino senza dover apportare grandi sconvolgimenti nella proprietà, nella forma giuridica e nella ricapitalizzazione, sia però l'impossibilità concreta di molti imprenditori di poter ottenere l'ingresso di capitali frutto di finanziamenti esterni e di lavorare a trasformazioni societarie importanti in grado di rilanciare in modo più strutturale l'impresa.

Ma quali sono le prospettive future da costruire nella percezione degli imprenditori? L'elemento di continuità sottolineato poco sopra riemerge anche nella Tavola 10.22, esemplificato dal 48,8% delle risposte che intendono continuare come ha fatto sinora.



L'interpretazione di questo dato oscilla tra la relativa soddisfazione per la situazione esistente da parte dell'imprenditore, la cautela ed il realismo della sua gestione, e invece l'ancora limitata capacità dell'impresa immigrata di raggiungere una più solida strutturazione finanziaria e societaria, oltre che di mercato. Minoritarie ma interessanti le risposte relative al collegamento o al trasferimento dell'attività e/o dell'imprenditore in altri paesi: se il 3,5% prevede di chiudere restando poi a vivere nel nostro paese, il 5,4% vorrebbe mantenere l'impresa in Italia ma collegarla ad una nuova realtà nel paese di origine (oppure in altro paese: 0,8%), mentre tra coloro che vorrebbero sostituire l'attività italiana con un'attività all'estero, sono più numerosi quelli che lo farebbero in un paese terzo (3,1%) rispetto a chi la aprirebbe solo nel proprio paese di origine (1,9%). Su questi dati, il dettaglio delle diverse prospettive secondo la differente provenienza nazionale, può fornire qualche indicazione sulla percezione della situazione economica e sul diverso grado di fiducia degli imprenditori verso l'Italia e verso il contesto economico (ma anche politico e sociale) del proprio paese di nascita.

Tavola 10.22

	Tabella 25 - Prospettive dell'impresa nei prossimi 5 anni per nazionalità										
	Bangladesh	Cina	Ecuador	Egitto	Filippine	Marocco	Perù	Romania	Senegal	Ucraina	% Risposta su Totale
Continuare come ho fatto fino ad adesso	55,3%	63,2%	46,2%	48,2%	25,0%	43,8%	29,2%	36,4%	11,1%	83,3%	48,8%
Diversificare le attività/prodotti	14,9%	15,8%	15,4%	12,5%	50,0%	18,8%	25,0%	9,1%	16,7%	0,0%	15,5%
Diversificare i mercati di sbocco	0,0%	0,0%	0,0%	8,9%	25,0%	12,5%	12,5%	9,1%	11,1%	0,0%	5,4%
Aumentare/trasformare la forza lavoro dell'impresa	4,3%	12,3%	15,4%	7,1%	0,0%	6,3%	8,3%	27,3%	16,7%	8,3%	9,7%
Ridimensionare l'impresa/attività (ridurre lavoratori, produzione, investimenti)	2,1%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%
Cercare altri soci o unirmi con altre realtà di impresa (fusioni)	6,4%	1,8%	7,7%	0,0%	0,0%	0,0%	4,2%	9,1%	11,1%	8,3%	3,9%
Chiudere l'attività in Italia e aprire una nuova attività in un altro paese	2,1%	0,0%	0,0%	5,4%	0,0%	6,3%	4,2%	9,1%	5,6%	0,0%	3,1%
Chiudere l'attività in Italia e aprire una nuova attività nel mio paese di origine	2,1%	1,8%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%	4,2%	0,0%	5,6%	0,0%	1,9%
Aprire un'attività in un altro paese e collegarla con quella italiana	2,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	5,6%	0,0%	0,8%
Aprire un'attività nel mio paese e collegarla con quella italiana	6,4%	1,8%	0,0%	5,4%	0,0%	6,3%	12,5%	0,0%	16,7%	0,0%	5,4%
Chiudere l'attività, restando in Italia	2,1%	1,8%	15,4%	7,1%	0,0%	6,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,5%
Altro (Specificare)	2,1%	0,0%	0,0%	3,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,2%
<b>Totale Risposte</b>	<b>47</b>	<b>57</b>	<b>13</b>	<b>56</b>	<b>4</b>	<b>16</b>	<b>24</b>	<b>11</b>	<b>18</b>	<b>12</b>	<b>258</b>
<b>Totale Rispondenti</b>	<b>38</b>	<b>47</b>	<b>9</b>	<b>43</b>	<b>2</b>	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>196</b>

Fonte: CESP

Proprio rispetto alla fiducia, la Tavola 10.23 riporta le risposte del nostro campione di imprenditori in relazione a dove e come investirebbero una somma di denaro al fine di migliorare la propria condizione economica. Il nostro paese continua ad essere di gran lunga il territorio economico-produttivo e sociale privilegiato dagli intervistati: il 55,9% delle risposte indica che investirebbe questa somma in un'attività in proprio nel nostro paese, il 20,6% farebbe un investimento immobiliare e il 2,9% lo farebbe di carattere puramente finanziario presso un banca italiana. Solo il 10,3% delle risposte ha indicato un investimento di impresa nel paese di origine, il 6,4% vi comprerebbe casa mentre il 3,9% delle risposte hanno indicato la destinazione imprenditoriale in un paese terzo. Ancora una volta questo dato si può prestare ad una doppia spiegazione. Da una parte il nostro paese offre tutto sommato condizioni ancora accettabili e/o promettenti per fare impresa ed è chiaramente

diventata una nuova patria per molti degli imprenditori e per i loro figli; dall'altra, il mestiere di imprenditore sembra indurre ad un maggior pragmatismo nel quale trasferire l'impresa o rifondarne l'essenza in chiave transnazionale sembra comportare strategie, strumenti e risorse importanti e complesse, che rimanendo in Italia sarebbe non facile sviluppare. Tuttavia, questa componente di proiezione transnazionale è importante anche per lo sviluppo dell'imprenditoria sul territorio italiano, ed è necessario e fisiologico che una componente degli imprenditori continui a coltivarla.

Tavola 10.23

Tabella 26 - Tipo di destinazione di risorse finanziarie per migliorare la propria condizione economica				
	RISPOSTE	BOX IMPRESA		CAMPIONE
		Su rispondenti	Su tot risposte	Su rispondenti
Li investirei in un'attività in proprio in Italia	114	60,6%	55,9%	42,4%
Li investirei in un'attività in proprio nel mio paese di origine	21	11,2%	10,3%	16,7%
Li investirei in un'attività in proprio in paese terzo	8	4,3%	3,9%	4,5%
Farei un investimento finanziario (titoli, azioni etc.) presso una banca italiana	6	3,2%	2,9%	3,0%
Farei un investimento finanziario (titoli, azioni etc.) presso una banca del mio paese	0	0,0%	0,0%	1,4%
Farei un investimento immobiliare in Italia	42	22,3%	20,6%	25,8%
Farei un investimento immobiliare nel mio paese di origine	13	6,9%	6,4%	12,2%
<b>Totale</b>	<b>204</b>	<b>108,5%</b>	<b>100,0%</b>	<b>106,1%</b>
<b>N.a</b>	<b>7</b>			
<b>Rispondenti</b>	<b>188</b>			
<b>Tot risposte</b>	<b>204</b>			

Fonte: CeSPI

La fotografia statistica generale e quelle qualitative e localizzate che abbiamo sviluppato nel presente Capitolo ci hanno mostrato che, all'interno di un quadro caratterizzato dallo sviluppo quantitativo e da un progressivo consolidamento dell'impresa straniera (ad esempio, crescono le società di capitale), si trova una variabilità di forme, condizioni e vincoli di tipo strutturale, territoriale, nazionale e settoriale che hanno diversamente modulato l'inserimento dell'impresa immigrata in Italia e variamente determinato il suo raggio d'azione e la tipologia della sua clientela di riferimento. L'analisi in termini temporali delle risposte degli intervistati rispetto alla provenienza della clientela e al bacino di diffusione dei propri prodotti/servizi (cioè la divisione in diversi cluster a seconda dell'età dell'impresa) non ha rivelato una tendenza netta verso un allargamento dei prodotti ed una ibridizzazione della clientela. Non ha, cioè, fornito indicazioni chiare rispetto alla tendenza che secondo alcuni porterebbe col tempo il lavoro in proprio degli immigrati ad evolversi dall'impresa etnica e di nicchia all'impresa aperta che partecipa al mercato mainstream. Piuttosto, le realtà indagate sembrano restituirci dinamiche più eterogenee e sovrapposte, in cui non necessariamente il progredire dell'impresa e/o dell'imprenditore coincide con la sua capacità di raggiungere più tipologie di clientela e di mercati: la proiezione verso prodotti e clientela legati al paese di origine, ad esempio, può essere tipica dell'*ethnic enclave* in cui è stata spesso confinata l'impresa immigrata nella sua fase iniziale, oppure essere il prodotto "di ritorno" di un'impresa nata come aperta ma che si evolve verso forme più internazionali e diasporiche (ad esempio attuando l'import/export). Viceversa, il consolidamento del radicamento in un mercato locale di clienti e servizi non è necessariamente un limite (da superare nel tempo) ma può invece essere il segno positivo di un'affermazione dell'impresa aperta; oppure invece costituire un impedimento alla sua internazionalizzazione. Se l'impresa più tipicamente etnica o intermediaria<sup>249</sup> ha una clientela immigrata o co-etnica che può avere un bacino locale (più raramente nazionale o internazionale), i suoi prodotti e servizi tipici del *nostalgic trade* la col-

<sup>249</sup> Secondo la nota classificazione prodotta da Ambrosini e Schellembaum (op. cit.), si possono definire diverse tipologie di impresa immigrata: *Etnica*, con vendita di prodotti, beni e servizi creati per rispondere alle esigenze della diaspora (macellerie *halal*, prodotti tipici non solo alimentari); *Intermediaria*: servizi non "etnici" legati alle diaspora (phone centers, MTO; agenzie di viaggio, mediatori creditizi, intermediazione di impresa); *Etnica estesa*: prodotti 'etnici' vari normalmente non disponibili sul mercato nazionale, con clientela mista (i.e. minimarket etc.); *Esotica*: prodotti 'etnici tipici' a una clientela varia e generalmente non straniera (ristoranti etnici, banche alimentari nei mercati); *Aperta*: prodotti e servizi generali e rivolti a tutti (manifattura, costruzioni, imprese di pulizie).



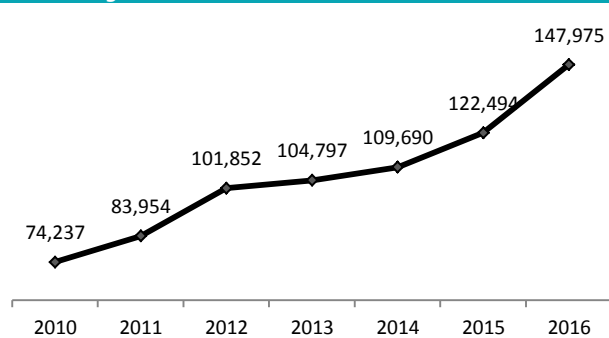
legano ad una dimensione transnazionale e di globalizzazione dal basso<sup>250</sup>. Viceversa, l'impresa aperta, cioè inserita nella produzione di prodotti e servizi rivolti al mercato esterno e ad un consumatore neutro di tutte le nazionalità, finiscono spesso per avere un raggio di azione (in termini di prodotto e clientela) generalmente limitato al contesto locale o al massimo regionale/nazionale e per partecipare solo in maniera "periferica" all'economia strutturata ed ufficiale, come nel caso degli egiziani in edilizia a Milano o dei terzisti orafi immigrati ad Arezzo. Perciò, la questione di ricerca, a cui rispondere proseguendo a studiare e ad analizzare il fenomeno, non è tanto quella generale se vi è un passaggio dall'impresa etnica a quella aperta tra gli imprenditori immigrati, quanto quella se le diverse forme di partecipazione e contributo ai sistemi economico-produttivi italiani potranno evolvere verso un maggiore inserimento delle imprese in reti produttive strutturate e stabili e nella possibilità di riarticolare in chiave innovativa e internazionale tali sistemi. L'interrogativo interessante da esplorare in un prossimo futuro è quello se e per quanto l'imprenditoria immigrata continuerà ad occupare una condizione di marginalità economica rispetto alle imprese equivalenti italiane offrendo specifici servizi e prodotti ed una "alternativa alla delocalizzazione delle attività produttive faticose, ad alta densità di manodopera e a bassa intensità di capitale"; oppure se invece gli imprenditori stranieri potranno contribuire alla ricostituzione di alcune economie distrettuali e urbane attraverso forme di *breaking-out*: apertura di nuovi mercati esteri, nuova cultura del lavoro, individuazione di nicchie di mercato inesplorate e/o inattese, innovazioni di prodotto, ecc<sup>251</sup>.

In questo senso, sia il caso dei bengalesi, in cui il carattere etnico e marginale delle imprese si alterna a quello aperto sull'economia cittadina e sui circuiti transnazionali; sia quello degli egiziani, in cui piccole imprese confinate nella difficile sopravvivenza del terzismo convivono con realtà edili di connazionali più strutturate, grandi e qualificate; infine, anche la presenza immigrata nel manifatturiero distrettuale che vede svolgere alle ditte a titolare straniero attività di basso spessore operativo e tecnico ma ha visto gemmare qua e là eccellenze capaci di proiettarsi sui mercati internazionali, offrono indicazioni interessanti che andranno ulteriormente approfondite negli anni a venire.

## 10.7 L'imprenditoria a titolarità immigrata e il settore bancario

La vivacità imprenditoriale della comunità straniera in Italia si riflette anche nel rapporto con il sistema finanziario. L'intermediazione finanziaria e l'accesso a strumenti finanziari a sostegno dello sviluppo di attività imprenditoriali costituiscono ingredienti fondamentali e possono accelerare e rafforzare il processo di sviluppo dell'attività imprenditoriale, attraverso il sostegno agli investimenti per l'impresa, alla crescita dimensionale, alla diversificazione o all'accesso ai mercati esteri. Per questo motivo una sezione specifica dell'indagine dell'Osservatorio presso il settore bancario e BancoPosta è dedicato al rapporto fra imprese e operatori finanziari<sup>252</sup>. L'indagine si focalizza su un segmento specifico di imprese appartenenti all'area definita come *small business*, un

Grafico 10.13 – numero c/c small business – dato di sistema



mento caratteristico dell'imprenditoria che presenta elementi che ne definiscono un maggior livello di evoluzione sotto il profilo finanziario, in quanto prevedono la separazione fra il patrimonio dell'impresa e quello dell'imprenditore. L'impresa *small business* caratterizza il sistema produttivo italiano (il 94% delle imprese appartiene a questo segmento) e viene definita in termini di: a) forma giuridica: persone fisiche e enti senza finalità di lucro; b) area di attività: attività professionale o artigianale; c) numero di addetti: imprese che occupano meno di 10 addetti; d) fatturato: imprese che realizzano un fatturato annuo o un totale di bilancio non superio-

<sup>250</sup> Ambrosini 2014, "Postafazione", in L. Pilotti, i e Noni, A. Ganzaroli, op. cit.

<sup>251</sup> Si veda Rinaldini 2011, op. cit., pp. 91-92

<sup>252</sup> Si veda la Nota Metodologica.

re a 2 milioni di euro<sup>253</sup>. Costituisce quindi un segmento particolarmente interessante al fine di monitorare un fenomeno nelle sue dimensioni più evolute e per individuare policy e strategie che possano fornire un sostegno anche finanziario allo sviluppo di un tessuto imprenditoriale evoluto e in grado di contribuire allo sviluppo economico locale.

I dati forniti dalle banche e da BancoPosta<sup>254</sup>, relativi all'area *small business*, forniscono un quadro estremamente vivace e in forte crescita nell'arco temporale considerato (*Grafico 10.13*). Il numero di imprese *small business* titolari di un conto corrente presso le banche e BancoPosta passa infatti dalle 74.000 unità del 2010 alle quasi 150.000 rilevate al 31 dicembre 2016, con un tasso di crescita medio annuo del 12,2% e un incremento complessivo del 21% fra il 2015 e il 2016. In termini relativi i conti correnti *Small Business* passano dal 5% al 5,5% del numero complessivo di conti correnti intestati a cittadini immigrati (erano il 4% nel 2010), mostrando così una crescita non solo in termini assoluti ma anche relativi.

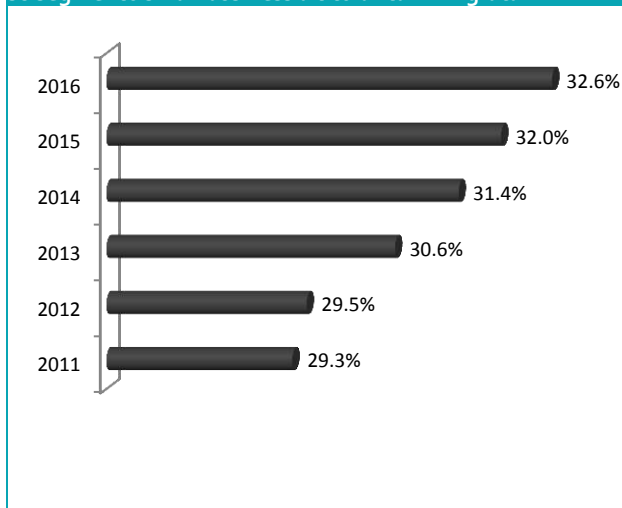
**Tavola 10.24 – c/c Small Business con anzianità superiore ai 5 anni**

Anno	%
2010	16,3%
2011	32,7%
2012	37,2%
2013	38,2%
2014	36,1%
2015	39,7%
2016	42,8%

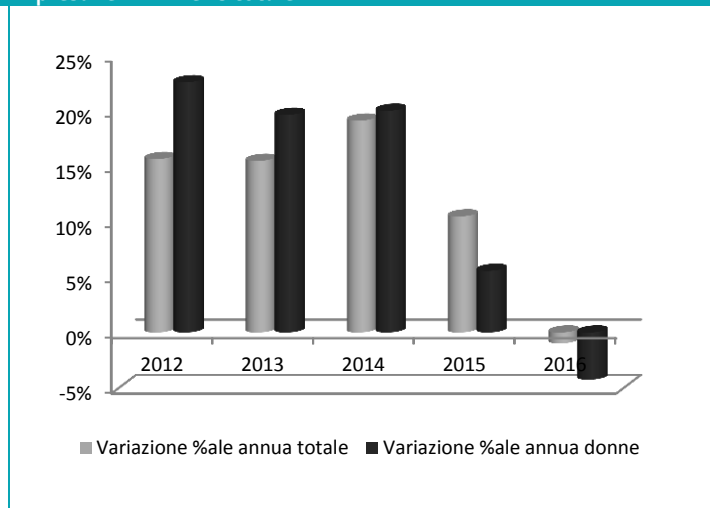
Entrando nel dettaglio dell'analisi dei dati disponibili e facendo riferimento ad un campione omogeneo di banche che rappresentano il 72% del totale degli impieghi del settore, un primo indicatore fa riferimento alla stabilità del rapporto, misurato dall'anzianità dei conti correnti presso la stessa istituzione finanziaria. Uno sguardo alla *Tavola 11* evidenzia un fenomeno recente: nel 2010 solo il 16%, delle imprese aveva un'anzianità nel rapporto con la propria banca superiore ai 5 anni. Nel 2016 la percentuale raggiunge quasi il 50%. Una stabilità crescente che assume un valore importante se si considera la correlazione positiva fra

l'anzianità del rapporto e la riduzione delle asimmetrie informative che caratterizzano il rapporto cliente-istituzione finanziaria, in modo particolare rispetto all'attività imprenditoriale, per sua natura più rischiosa. Nel caso delle imprese a titolarità immigrata, proprio per la loro recente costituzione, tali asimmetrie assumono maggiore rilevanza. La loro riduzione comporta naturalmente una maggiore possibilità per l'intermediario finanziario di sostenere l'impresa, valutandone con maggiore efficacia il rischio, e quindi una maggiore possibilità di accesso al credito.

**Grafico 10.14 – Peso imprenditoria femminile su segmento small business a titolarità immigrata**



**Grafico 10.15 – Tassi di crescita impresa titolarità immigrata: impresa femminile vs totale**



Un secondo indicatore che può essere costruito a partire dai dati disponibili riguarda la dimensione di genere, che ci restituisce indicazioni circa il ruolo delle donne immigrate nel nostro sistema economico. Si tratta di un fenomeno in costante crescita (*Grafico 10.14*): nel 2016 le imprese con titolare donna, titolari di un conto corrente, rappresentano un terzo delle imprese a titolarità immigrata del campione delle 21 collettività analizzate, con un'incidenza crescente negli anni. Secondo i dati disponibili<sup>255</sup>, a livello aggregato, le imprese a conduzione femminile rappresentano il 23,6% del totale delle imprese straniere. Mettendo a confronto i due dati,

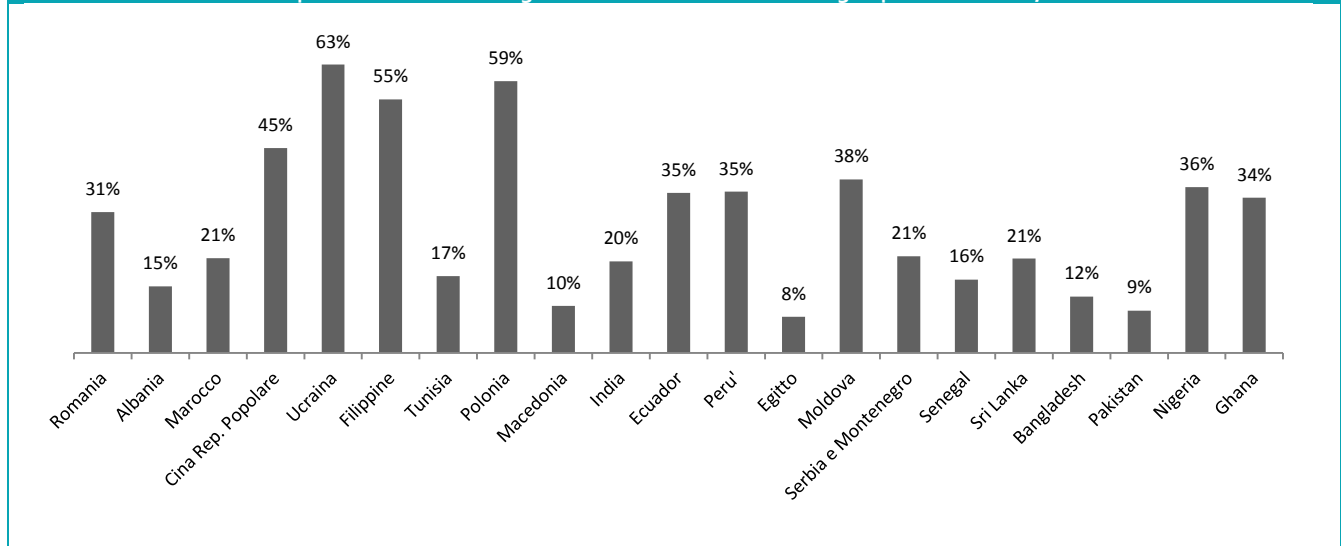
<sup>253</sup> Disciplina sulla trasparenza di Banca d'Italia - luglio 2009.

<sup>254</sup> Nel corso del 2013 anche BancoPosta ha iniziato a servire questo segmento di clientela con prodotti ad hoc e, grazie alla collaborazione avviata con l'Osservatorio, è stato possibile inglobare il dato a livello aggregato.

<sup>255</sup> Si veda a tal proposito il Capitolo 10 dedicato all'imprenditoria a titolarità immigrata.

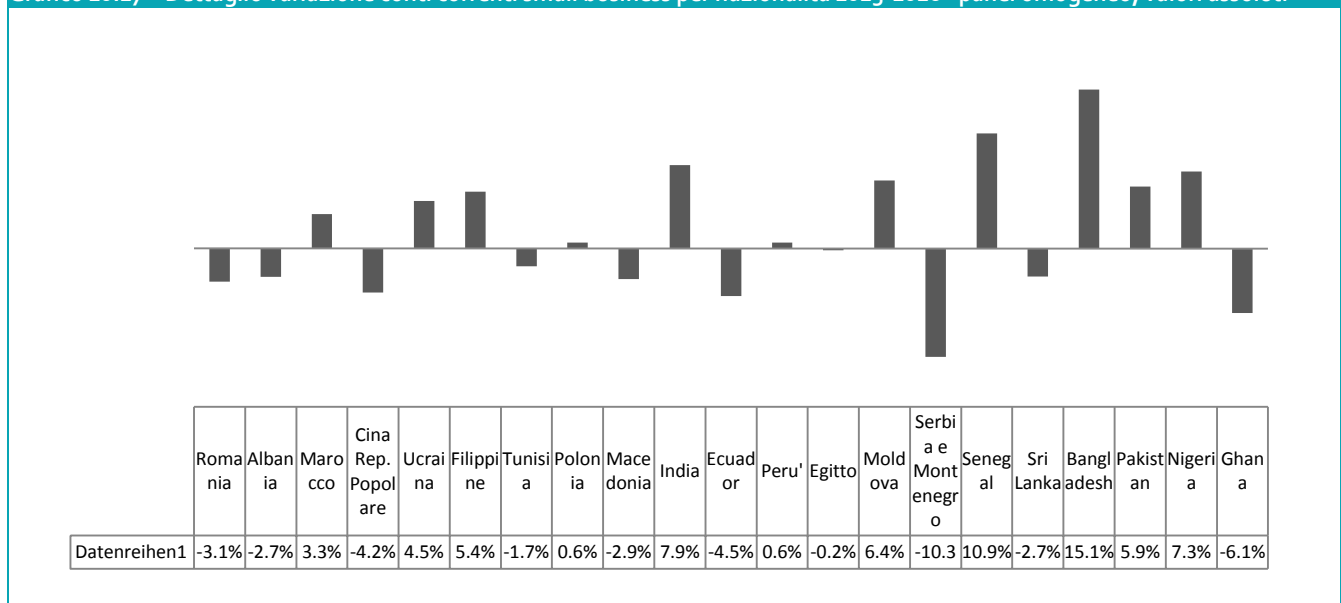
sembra quindi emergere una maggiore propensione delle imprese a conduzione femminile nell'intraprendere un rapporto con le istituzioni finanziarie. Un dato ulteriore, particolarmente significativo, si ricava dal confronto fra i tassi di crescita su base annuale delle imprese a titolarità femminile titolari di un conto corrente, rispetto a quelli delle imprese a titolarità immigrata complessive (*Grafico 10.15*). Lo scarto è sempre positivo e significativo fino al 2015, evidenziando un'impresa a titolarità immigrata e a guida femminile che cresce con ritmi al di sopra della media. Il 2016 sembra però segnare un'inversione di tendenza, con un tasso di crescita della componente femminile che assume valori negativi. Un dato che, per essere correttamente interpretato, andrebbe affiancato ad un'analisi di genere dell'imprenditoria a titolarità immigrata più approfondita, per comprenderne tendenze e motivazioni nel rapporto con le istituzioni finanziarie, ma che conferma, insieme alle evidenze precedenti, la necessità di un'attenzione a questa componente anche con riferimento al segmento imprenditoriale.

**Grafico 10.16 – Incidenza imprese femminili nel segmento small-business – dettaglio per nazionalità, anno 2016**



L'impresa femminile nel segmento *small business* presenta infatti caratterizzazioni e eterogeneità che completano l'analisi. Un primo elemento di eterogeneità riguarda la nazionalità (*Grafico 10.16*). Se infatti a livello aggregato il peso dell'imprenditoria femminile sul segmento si colloca al 33%, questa percentuale sale a quasi il 70% per la comunità ucraina, è approssimativamente al 60% per Polonia e Filippine e al 45% per la comunità cinese.

**Grafico 10.17 – Dettaglio variazione conti correnti small business per nazionalità 2015-2016 – panel omogeneo, valori assoluti**



Tornando all'esame dei principali indicatori legati al rapporto con le istituzioni finanziarie, la possibilità di accedere ad una serie storica abbastanza ampia di dati riferiti ad un panel omogeneo significativo dal 2011 (stessi gruppi bancari e stesse nazionalità<sup>256</sup>) consente un'analisi più approfondita e ampia.

Il *Grafico 10.17* mostra il dettaglio per collettività della variazione su base annua della numerosità dei conti correnti *Small Business* presso banche e BancoPosta. A differenza degli anni precedenti, dove si evidenziava una crescita diffusa, la fotografia che emerge fra il 2015 e il 2016 appare particolarmente variegata. Emergono incrementi significativi concentrati fra le nazionalità appartenenti al continente asiatico, con l'aggiunta delle Nigeria e alcune variazioni negative significative come per la Serbia & Montenegro e il Ghana. L'incrocio di questi dati con la variazione su base annua del numero di imprese appartenenti alle diverse collettività può fornire una prima chiave interpretativa di questo andamento. Il dato, pur essendo inserito in un contesto di generale evoluzione positiva del processo di bancarizzazione delle *small business* a titolarità immigrata già evidenziato a livello aggregato, va comunque intenzionato per verificare l'eventuale opportunità di interventi a sostegno di eventuali situazioni di problematicità che possono aver coinvolto alcune collettività specifiche.

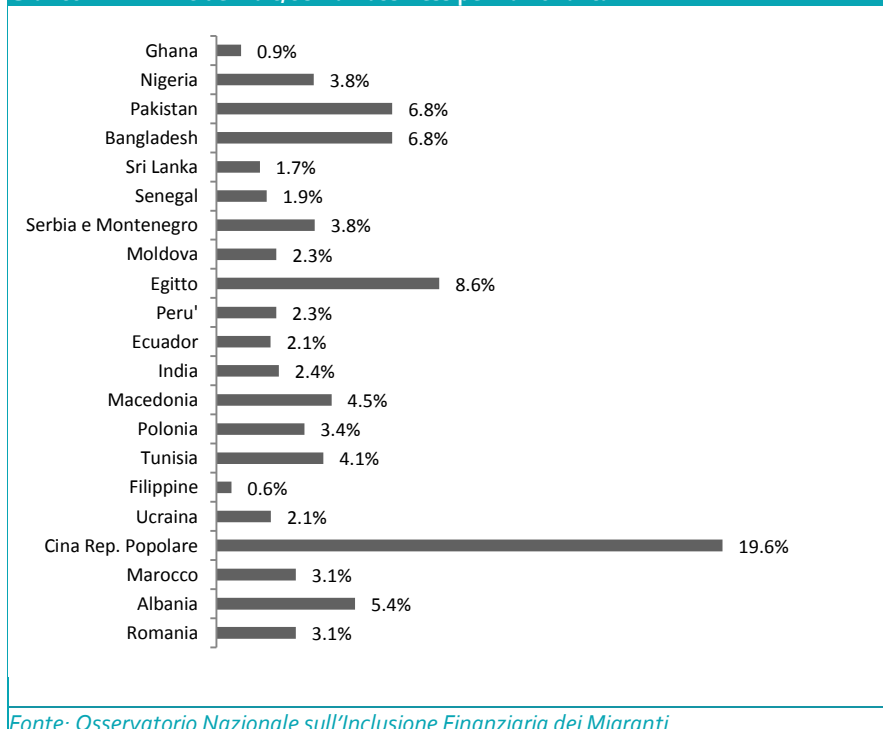
Vista la particolare vivacità di questo segmento può essere utile fornire un dettaglio maggiore in termini di rappresentazione del fenomeno dal punto di vista delle collettività presenti sul territorio. Un indicatore significativo è dato dall'incidenza dei conti correnti *small business* sul totale dei conti correnti intestati alle singole nazionalità (*Grafico 10.18*). Questo dato fornisce una misura della percentuale di conti correnti intestati a cittadini di una determinata collettività che appartengono alla componente *small business*. Appare evidente la vivacità delle imprese a titolarità asiatica (Cina, Pakistan e Bangladesh) e quelle di nazionalità egiziana, rispetto a tutte le altre collettività, ma due altre considerazioni possono essere fatte utilizzando i dati a disposizione.

In termini comparativi, rispetto al 2014, si evidenzia una crescita nei valori di incidenza dei conti correnti *Small Business* sul totale dei conti correnti relativamente a quasi tutte le collettività, con punte superiori ad un punto percentuale per Bangladesh, Pakistan e Ghana. Viceversa il confronto mostra una riduzione dell'indicatore per la Cina e l'Albania. Nel caso delle nazionalità asiatiche il dato è comprensibile all'interno della crescita particolarmente vivace dell'imprenditorialità di queste due collettività, con un impatto anche in termini di bancarizzazione. Nel caso della Cina, invece, la riduzione è spiegabile all'interno di un trend di crescita della bancarizzazione di questa comunità relativamente alla componente "famiglie" e di una riduzione, già evidenziata, della componente *small business*.

I dati a disposizione mostrano quindi una crescita significativa di questo segmento di clientela del settore finanziario sia in termini assoluti, diffusa a tutte le comunità e sia in termini relativi. Evidenze di un fenomeno in continua evoluzione che confermano la necessità di un monitoraggio puntuale.

Un aspetto che caratterizza strutturalmente il rapporto banca-impresa, riguarda il ricorso al credito. Da un punto di vista finanziario, l'impresa avviata da un immigrato soffre, in generale, di una debolezza strutturale sia in termini di patrimonializzazione (mediamente di molto inferiore a quella italiana<sup>257</sup>), che di capacità di sostenere una crescita dimensionale attraverso l'intermediazione finanziaria. Il neo imprenditore immigrato ha

**Grafico 10.18 – Incidenza c/c small business per nazionalità - 2016**



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

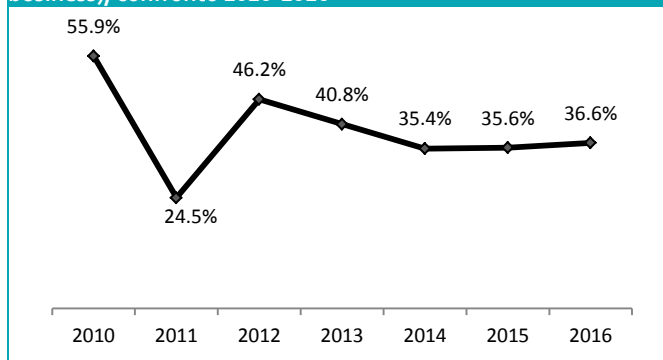
<sup>256</sup> Il panel omogeneo si riferisce a 6 gruppi bancari primari che rappresentano il 72% dell'attivo del settore uniti a BancoPosta.

<sup>257</sup> Nomisma, Unioncamere, Crif, Finanza e comportamenti imprenditoriali nell'Italia multi-etnica, 2009

una ridotta storia creditizia, se non nulla, e in genere non ha disponibilità di garanzie reali. Questi fattori fanno sì che l'avvio dell'attività di impresa avvenga solitamente con mezzi propri o raccolti in ambito familiare o comunitario, generalmente ridotti, e con una scarsa capacità di autofinanziamento legata ai primi anni di attività.

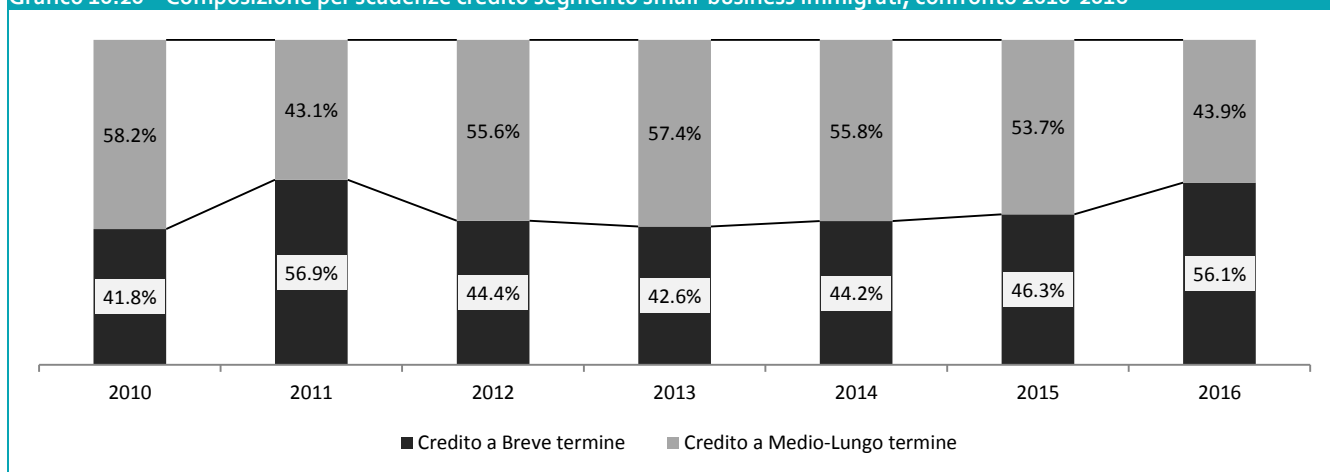
Si tratta di debolezze che possono limitare la possibilità di espansione dell'attività imprenditoriale e in alcuni casi, maggiormente fragili, comprometterne la sopravvivenza stessa. Debolezze che possono essere in parte compensate da un rapporto stabile con un intermediario finanziario, in grado di accompagnare l'evoluzione dell'attività di impresa, generando benefici in termini di riduzione delle asimmetrie informative, che si traducono in un maggiore accesso al credito e in una riduzione dei costi. In questo processo virtuoso anche la comunità di appartenenza (la reputazione che una determinata nazionalità acquisisce sul mercato creditizio) può assumere un valore positivo in termini di riduzione della percezione del rischio da parte delle istituzioni finanziarie<sup>258</sup>, qualora inserito in un processo più ampio di coinvolgimento reciproco fra intermediari finanziari e territorio.

**Grafico 10.19 – Incidenza crediti (% sul totale conti correnti small business), confronto 2010-2016**



Il *Grafico 10.19* mostra un'evoluzione del credito concesso al segmento *small business* a titolarità immigrata (espresso in termini di incidenza dei crediti in essere sul totale dei conti correnti appartenenti al segmento). Dopo una significativa contrazione avvenuta per effetto della crisi, fra il 2010 e il 2011, in cui solo un'impresa su quattro aveva in essere un finanziamento presso un'istituzione finanziaria, si evidenzia una graduale stabilizzazione che risente degli effetti prolungati della crisi sulla solvibilità delle imprese. Complessivamente il numero di finanziamenti in essere rispetto alla componente *small-business* ha fatto registrare un incremento del 10% fra il 2015 e il 2016. Incremento trainato dalla componente a breve termine (+33% nel numero di finanziamenti in essere) a fronte di una contrazione nel numero di finanziamenti a medio-lungo termine che appare significativa (-10%). Se da un lato quindi i dati mostrano un percorso di graduale miglioramento nell'accesso al credito dell'impresa immigrata, i due indicatori a disposizione mostrano ancora alcune fragilità importanti sintetizzati nei valori di incidenza che rimangono contenuti e nella riduzione della componente a lungo termine. Fragilità che richiedono, a nostro avviso, un'attenzione particolare da parte di operatori e istituzioni al fine di approfondirne i diversi aspetti di domanda e offerta, verificarne le cause e individuare così possibili linee di intervento a sostegno di una componente centrale nel supporto all'attività di impresa.

**Grafico 10.20 – Composizione per scadenze credito segmento small-business immigrati, confronto 2010-2016**



<sup>258</sup> Uno studio Banca d'Italia, conferma l'esistenza di questi benefici attraverso un'analisi quantitativa Albareto, P.E. Mistrulli, Brindging the gap between migrants and the banking system, in Temi di Discussione n.794, Banca d'Italia, febbraio 2011.

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

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

Un secondo indicatore riguarda invece la composizione per scadenze dei finanziamenti in essere per il segmento *Small Business* delle imprese a titolarità immigrata. Il *Grafico 10.20* mostra come la componente a lungo termine sia andata gradualmente comprimendosi a partire dal 2013, quando rappresentava quasi il 60% dei crediti in essere, raggiungendo il 44% nel 2016. Ne consegue una preponderanza delle forme tecniche a breve termine. L'analisi di questo indicatore appare particolarmente importante, soprattutto in ottica evolutiva, in quanto la componente a medio-lungo termine è tipicamente legata ad investimenti e quindi a processi strutturali nella vita di un'impresa, mentre la componente a breve, in una gestione finanziaria equilibrata dovrebbe essere utilizzata solo per il finanziamento dell'attivo circolante, ossia dell'attività ordinaria. La situazione finanziariamente più grave e potenzialmente più pericolosa, si viene a creare quando l'impresa utilizza forme tecniche a breve termine per finanziare investimenti che hanno durata pluriennale. Pur non avendo indicazioni sui piani di sviluppo delle imprese, e non essendoci valori "ottimali" nella proporzione delle diverse scadenze, una variazione della componente a lungo termine può essere più o meno indicativa di una situazione finanziaria con maggiori difficoltà, di una minore o maggiore propensione delle imprese a chiedere finanziamenti per investimenti o di una loro diversa difficoltà di accesso a forme di finanziamento di questo tipo.

**Tavola 10.25 – Dettaglio forme tecniche crediti prime e ultime nazionalità – Small Business 2016**

CREDITO A BREVE TERMINE		CREDITO A M/L TERMINE	
Nazionalità	% su tot crediti nazionalità	Nazionalità	% su tot crediti nazionalità
Senegal	100%	Ghana	100%
Serbia & Montenegro	79%	Albania	51%
Pakistan	76%	Cina	49%
Macedonia	71%	Ucraina	48%
Bangladesh	69%	Tunisia	44%

Il dettaglio per nazionalità riguardo alle forme tecniche utilizzate fornisce ulteriori informazioni (*Tavola 10.25*), in particolare in termini evolutivi. Una prima evidenza, che andrebbe ulteriormente approfondita, riguarda la presenza di due collettività che hanno una composizione per scadenze

dei crediti polarizzate su una sola scadenza: il Senegal per quanto riguarda il credito a breve e il Ghana per le forme tecniche di credito a lungo termine. Per quanto riguarda queste ultime inoltre, negli anni precedenti (2013), prevaleva la Cina che è ora al terzo posto. Sono gli imprenditori albanesi ucraini e filippini a mostrare una composizione per scadenze più pronunciata verso le forme a lungo termine, anche se in nessun caso emerge una predominanza (solo nel caso dell'Albania la percentuale è pari al 51%). Nel comparto dei crediti a breve termine sono due comunità asiatiche, Bangladesh e Pakistan, e due europee (Macedonia e Serbia-Montenegro) a mostrare una maggiore esposizione verso queste scadenze. In modo particolare le due collettività asiatiche si caratterizzano per una particolare vivacità imprenditoriale, di recente costituzione e prevalentemente legate al piccolo commercio al dettaglio, elementi che possono contribuire a giustificare la peculiarità in termini di esposizione creditizia per scadenze.



## 10.8 Imprenditoria straniera in Italia: differenze nei modelli organizzativi<sup>259</sup>

### 10.8.1 Introduzione

Da tempo, in Italia, l'imprenditoria straniera costituisce una quota significativa dell'offerta imprenditoriale e una componente rilevante della demografia industriale. L'insieme delle evidenze disponibili mostra, in sintesi, che durante gli anni della Grande Recessione l'imprenditoria straniera ha assunto un ruolo e un peso relativo di importanza crescente, contrastando il ridimensionamento dei tassi di natalità delle imprese autoctone e ampliando e diversificando l'offerta di prodotti e servizi (Cingottini et al., 2016; Unioncamere-Infocamere, varie indagini).

Con la maturazione ed estensione del fenomeno, emergono elementi di differenziazione nelle condotte strategiche, nei processi di crescita e nei comportamenti sviluppati all'interno dei mercati etnici e in quelli locali (Achidi e Priem, 2011; Heilbrunn e Kushnirovich, 2007; Ndofor e Priem, 2011; Pecoud, 2004; Sahin, Nijkamp, e Stough, 2011). Si registrano inoltre evidenze che segnalano l'adozione da parte di un segmento dell'imprenditoria straniera di formule organizzative relativamente complesse (Baycan-Levent, Masurel e Nijkamp, 2004; Arrighetti, Bolzani e Lasagni, 2014). L'impresa straniera in altri termini non è più rappresentabile come una entità omogenea, costituita in prevalenza da iniziative di *self-employment*, operanti in larga misura all'interno di mercati etnici. Nel tempo sono emersi orientamenti strategici e forme organizzative che accrescono la varietà delle esperienze realizzate e che segnalano una dinamica evolutiva marcatamente eterogenea.

Il primo di questi elementi di differenziazione è rappresentato dalla progressiva articolazione delle forme giuridiche adottate dalle imprese straniere negli anni più recenti. Tradizionalmente, in Italia come all'estero, si osserva una forte concentrazione delle attività nei modelli organizzativi più semplici (impresa individuale). L'impresa individuale è la forma giuridica che raccoglie circa l'80% delle imprese straniere. Negli ultimi anni si è però assistito alla diffusione di forme più complesse come le società di capitale e le altre forme giuridiche (consorzio, cooperativa, società consortile, ecc.): nel periodo 2011-2015 le prime aumentano del 44,2% e le seconde del 31,6%. Tali evidenze (Cingottini et al., 2016) sembrano confermare la progressiva differenziazione delle imprese condotte da immigrati: le soluzioni organizzative più semplici persistono, ma accanto a queste emergono anche strutture più articolate.

Infine, numerose evidenze suggeriscono che gli imprenditori immigrati sono in grado di fornire nuove tipologie di servizi e di estendere la varietà dei prodotti disponibili, anche sui mercati a cui accede la popolazione autoctona. Gli imprenditori immigrati non utilizzano soltanto risorse della comunità di origine, ma possono costruire legami economici forti con la comunità autoctona. I dati raccolti sulle strutture organizzative dell'impresa etnica hanno permesso di evidenziare che, con l'aumento della complessità organizzativa e della varietà delle strategie adottate, cresce anche l'apertura dell'impresa a soggetti (clienti, fornitori, soci, dipendenti) provenienti da comunità diverse da quelle di origine dell'imprenditore (Arrighetti, Bolzani e Lasagni, 2014). L'ulteriore elemento di differenziazione è rappresentato dall'evoluzione della composizione della *governance* societaria. Infatti accanto a una proprietà sostanzialmente omogenea sul piano della nazionalità di provenienza, è stata osservata la diffusione di compagini societarie eterogenee, caratterizzate dalla presenza di soci italiani o di nazionalità non co-etnica. Il consolidarsi di esperienze di "ibridismo" multiculturale nella gestione delle imprese straniere segnala come la varietà dei percorsi evolutivi si fondi anche sulla valorizzazione delle complementarità di competenze e legami sociali tra le diverse comunità.

Le imprese con connotazioni "ibride" risultano caratterizzate da un orientamento molto marcato verso i mercati *mainstream* e da un'offerta di prodotti e servizi a una popolazione di consumatori in prevalenza non co-etnica. Tali imprese, infine, dopo la fase di *start up*, ricevono un supporto esplicito da amici e conoscenti italiani e da consulenti e professionisti. Si tratta di figure esterne alla comunità di origine e derivanti da legami

---

<sup>259</sup> A cura di A. Arrighetti, A. Lasagni - Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali, Università di Parma e da G. Foresti, S. Fu-  
magalli- Direzione Studi e Ricerche, Intesa Sanpaolo



sociali e contatti sviluppati in Italia nel corso del tempo. L'articolazione in senso multi-etnico della *governance* appare, quindi, sintomo di parziale superamento dei limiti dei mercati etnici e di ricerca di formule manageriali più complesse e articolate di quelle iniziali (Arrighetti, Bolzani e Lasagni, 2014).

Il seguente lavoro si inserisce nella letteratura sul tema, distinguendo tra imprese italiane, straniere e ibride utilizzando un originale dataset. Il lavoro si apre con la metodologia adottata per classificare le imprese (*paragrafo 10.8.2*) e si sofferma sulla descrizione dei differenti caratteri strutturali delle diverse tipologie di imprese (*paragrafo 10.8.3*). Il paragrafo conclusivo riassume i principali risultati emersi.

## 10.8.2 La costruzione di un nuovo dataset per studiare le imprese ibride in Italia

Attraverso gli archivi Cerved per le imprese specializzate nel manifatturiero e nei servizi più aperti al mercato (servizi professionali, trasporti, logistica, ecc.) è stato possibile identificare il Paese di nascita dei componenti del Consiglio di amministrazione, a cui si sono aggiunte le informazioni relative alle variabili di bilancio tratte dal database ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database).

Ogni singolo membro del Consiglio di amministrazione può essere: a) nato in Italia; b) nato in Paesi "industrializzati" (UE-15, Usa, Giappone, Svizzera, Norvegia, Israele, Canada, Australia, Nuova Zelanda); c) nato in altri Paesi.

Su questa base sono state individuate tre tipologie di imprese: imprese italiane (tutti i membri del Consiglio di amministrazione sono nati in Italia); imprese straniere (tutti i membri del Consiglio di amministrazione sono nati nello stesso Paese non industrializzato); imprese ibride: hanno una composizione mista del Consiglio di amministrazione. I membri del board hanno nazionalità diverse e almeno un amministratore è nato nei Paesi non industrializzati.

Sono state considerate solo le imprese che tra il 2011 e il 2015 hanno mantenuto la stessa classificazione: un'impresa, ad esempio, per essere considerata ibrida doveva essere tale sia nel 2011 sia nel 2015. Lo stesso vale per le imprese italiane o per quelle straniere. Non sono cioè state considerate le imprese che nel periodo analizzato hanno cambiato status.

Il campione di imprese selezionato è stato poi rivisto eliminando le imprese più piccole (con meno di 100.000 euro di fatturato nel 2012) e quelle più grandi (con più di 10 milioni di euro di fatturato) dove possono essere presenti multinazionali estere<sup>2</sup>.

Il campione così individuato include 133.075 imprese italiane, 939 imprese ibride e 1.072 imprese straniere. Le imprese sono state estratte dal database ISID che ben rappresenta l'universo delle società di capitali<sup>260</sup>.

A livello settoriale le tre categorie di imprese su cui si concentra l'analisi presentano differenze significative. Il divario è particolarmente alto tra imprese straniere e imprese italiane. Tra le imprese straniere c'è una netta prevalenza delle imprese dei servizi e, più in

generale, dei comparti a più basso valore aggiunto: ristorazione e altri servizi (dove spiccano le attività di pulizia). È poi relativamente più elevata la presenza di imprese straniere nel sistema moda. È invece più basso il peso dei settori ICT e dei comparti manifatturieri a media e medio-alta tecnologia.

Tavola 10.26– Composizione settoriale per categoria di imprese (%)			
	Imprese straniere	Imprese ibride	Imprese italiane
<b>Manifatturiero, di cui:</b>	<b>29,3</b>	<b>37,3</b>	<b>48,5</b>
Moda	8,2	4,4	5,7
Casa	1,8	4,0	4,7
Metalmecanica	9,2	13,8	17,5
Medio-alta tecnologia	3,1	3,5	6,0
<b>Servizi alle imprese, di cui:</b>	<b>20,1</b>	<b>24,0</b>	<b>19,9</b>
Servizi professionali	9,1	14,4	13,7
Altri servizi	11,0	9,6	6,2
<b>ICT</b>	<b>4,2</b>	<b>9,4</b>	<b>10,6</b>
<b>Trasporti e logistica</b>	<b>12,0</b>	<b>13,8</b>	<b>8,6</b>
<b>Turismo, di cui:</b>	<b>34,4</b>	<b>15,5</b>	<b>12,4</b>
Ristorazione	26,0	10,0	6,6
Alberghi	5,1	4,0	4,4

Fonte: elaborazioni su ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database)

<sup>260</sup> Non sono pertanto state considerate le società di persone che non hanno l'obbligo di deposito annuale del bilancio di esercizio presso il Registro delle Imprese.

La specializzazione produttiva delle imprese ibride si colloca un po' a metà tra le altre due categorie di imprese. È questo il caso, ad esempio, dei settori della metalmeccanica o della ristorazione. Le imprese ibride presentano poi un peso vicino a quello delle imprese italiane in alcuni settori (sistema moda, casa, metalmeccanica, servizi professionali, ICT e alberghi) e a quello delle imprese straniere in altri (comparti manifatturieri a medio-alta tecnologia, trasporti e logistica, altri servizi).

L'analisi delle nazionalità presenti nelle imprese ibride e straniere evidenzia alcuni elementi interessanti. In entrambe le tipologie di imprese le nazionalità prevalenti sono quelle dei paesi dell'Est Europa, Romania e Albania in primis. Seguono, per le imprese ibride, le nazionalità dei paesi dell'America Latina, quelle dei paesi africani (con una prevalenza delle nazionalità dei paesi nordafricani) ed infine quelle dei paesi asiatici, con un ruolo contenuto della popolazione cinese. La comunità cinese emerge invece nella tipologia di imprese straniere, testimoniando la tendenza di questa comunità a una minor apertura a forme di collaborazione con partner di nazionalità differenti. Seguono poi nelle imprese straniere le nazionalità africane (Nord Africa su tutti) e infine quelle dell'America Latina.

**Tavola 10.27 - Le nazionalità presenti nelle imprese ibride e straniere**

Imprese ibride		Imprese straniere	
Area geografica	peso %	Area geografica	peso %
Est Europa	40,1	Est Europa	37,7
America Latina	24,4	Asia	32,8
Africa	19,0	Asia orientale	21,9
Nord Africa	11,7	Altri Asia	5,8
Altri Africa	7,4	Medio Oriente	5,1
Asia	16,5	Africa	15,6
Altri Asia	6,9	Nord Africa	13,3
Medio Oriente	5,4	Altri Africa	2,4
Asia orientale*	4,1	America Latina	13,9

Nota: Asia orientale: Cina, Hong Kong, Taiwan, Corea del Sud.

Fonte: elaborazioni su ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database)

### 10.2.3 Caratteristiche strutturali a confronto

Le imprese appartenenti alla tassonomia discussa nel precedente paragrafo presentano, come nelle attese, caratteristiche strutturali differenziate<sup>261</sup>. Le diversità risultano evidenti e spesso statisticamente significative per molti indicatori relativi all'anno 2012, non solo nel confronto tra imprese straniere e italiane, ma anche tra le imprese straniere e quelle connotate da ibridismo multiculturale. Tale constatazione è particolarmente evidente in riferimento alle variabili dimensionali. È noto come le imprese straniere tendano a concentrarsi nel segmento delle microimprese. Nel presente lavoro i criteri adottati per l'identificazione dell'universo di riferimento hanno portato all'esclusione delle unità aziendali di dimensioni minime (sotto i 100.000 euro di fatturato) e di dimensioni elevate (con fatturato superiore a 10 milioni di euro). Ci si è inoltre focalizzati sulle società di capitale. Nonostante ciò, le dimensioni medie delle imprese straniere risultano nettamente inferiori a quelle delle imprese italiane: queste ultime realizzano un fatturato superiore di oltre il 60% a quello delle prime (Tavola 10.28)<sup>262</sup>. Invece le imprese italiane appaiono significativamente inferiori, sempre in termini di fatturato, rispetto alle imprese caratterizzate da ibridismo multiculturale: queste risultano più grandi del 44% rispetto alle imprese italiane. È degno di nota il fatto che, mediamente, il volume di

**Tavola 10.28 - Fatturato delle imprese straniere, ibride e italiane nel 2012 (migliaia di euro)**

	Media	Deviazione Standard	Nr. imprese
Straniere	946,70	1.274	1.072
Ibride	2.205,00	2.534	939
Italiane	1.526,00	1.869	133.075
Totale	1.526,12	1.872	135.086

Nota: test F-Anova per le differenze fra i valori medi: 133,2\*\*\*. \*\*\*= significativo al livello dell'1%, \*\*= significativo al livello del 5%, e \*= significativo al livello del 10%.

<sup>261</sup> In questo paragrafo ci si concentra sul confronto strutturale nel 2012, mentre nel successivo si analizza l'evoluzione economico-reddituale nel periodo successivo (2012-2015).

<sup>262</sup> Le evidenze che emergono in questo lavoro sono in gran parte confermate, anche se il confronto tra le tre tipologie di imprese è realizzato in termini di mediana.

affari per le imprese ibride risulta più che doppio di quello relativo alle altre imprese straniere: oltre 2 milioni di euro per le prime a fronte di meno di 1 milione di euro per le seconde<sup>263</sup>. Considerando manifattura, servizi avanzati (servizi professionali e ICT) e servizi base (attività di pulizia, trasporti e logistica, turismo), il confronto fra le tipologie di imprese conferma le indicazioni emerse a livello aggregato.

**Tavola 10.29 - Addetti delle imprese straniere, ibride e italiane nel 2012**

	Media	Deviazione Standard	Nr. imprese
Straniere	10,99	13,80	939
Ibride	20,61	36,63	853
Italiane	12,80	18,54	119.675
Totale	12,84	18,70	121.467

Nota: test F-Anova per le differenze fra i valori medi: 78,5\*\*\*. \*\*\*= significativo al livello dell'1%, \*\*= significativo al livello del 5%, e \*= significativo al livello del 10%. (a) Il numero di osservazioni totali è inferiore a quello delle altre tavole, poiché nell'elaborazione sono state escluse le imprese di cui non si dispone dell'informazione sul numero degli addetti.

Dal punto di vista strutturale, sembra quindi che le imprese ibride siano sostanzialmente più grandi delle imprese italiane e di quelle straniere. E ciò trova una ulteriore conferma nei dati sull'occupazione: in media, nel 2012, in ogni impresa ibrida erano attivi circa 20 addetti, mentre in quelle italiane il valore corrispondente era di circa 13 unità e in quelle straniere solo 11.

**Tavola 10.30 - Produttività del lavoro (valore aggiunto per addetto) nelle imprese straniere, ibride e italiane nel 2012 (migliaia di euro)**

	Media	Deviazione Standard	Nr. imprese
Straniere	32,00	33,48	939
Ibride	57,47	154,00	853
Italiane	47,65	60,38	119.670
Totale	47,60	61,40	121.462

Nota: test F-Anova per le differenze fra i valori medi: 41,3\*\*\*. \*\*\*= significativo al livello dell'1%, \*\*= significativo al livello del 5%, e \*= significativo al livello del 10%. (a) Il numero di osservazioni totali è inferiore a quello delle altre tavole, poiché nell'elaborazione sono state escluse le imprese di cui non si dispone dell'informazione sul numero degli addetti.

Oltre agli aspetti dimensionali, le diverse tipologie segnalano importanti elementi di differenziazione anche in relazione ad altre componenti strutturali, non meno rilevanti. In termini di produttività (valore aggiunto per addetto), infatti, si nota come la distanza che separa (in negativo) l'impresa straniera da quella italiana (32,0 mila

euro contro 47,6 mila euro) si trasformi in un divario (in positivo) dell'impresa ibrida rispetto a quella italiana (57,5 mila contro 47,6 mila euro), divario che rimane significativo non solo in riferimento alla totalità delle osservazioni, ma anche circoscrivendo l'analisi al solo settore manifatturiero. Il gap di produttività del lavoro delle imprese straniere può essere anche una conseguenza di una specializzazione su settori a più bassa tecnologia. Meno scontato è il risultato che emerge per le imprese ibride: da un lato le maggiori dimensioni medie dovrebbero spingere la produttività del lavoro di questa tipologia di imprese, dall'altro lato il minore orientamento verso settori più avanzati dovrebbe rappresentare un fattore di freno<sup>264</sup>.

**Tavola 10.31 - Costo del lavoro per addetto nelle imprese straniere, ibride e italiane nel 2012 (migliaia di euro)**

	Media	Deviazione Standard	Nr. imprese
Straniere	21,9	16,0	939
Ibride	34,1	26,1	853
Italiane	30,0	17,9	119.670
Totale	29,97	18,0	121.462

Nota: test F-Anova per le differenze fra i valori medi: 18,0\*\*\*. \*\*\*= significativo al livello dell'1%, \*\*= significativo al livello del 5%, e \*= significativo al livello del 10%. (a) Il numero di osservazioni totali è inferiore a quello delle altre tavole, poiché nell'elaborazione sono state escluse le imprese di cui non si dispone dell'informazione sul numero degli addetti.

Sulla base di una estesa letteratura empirica, si è ritenuto a lungo che la disponibilità di un'offerta di lavoro delle imprese straniere in quantità superiore e a costi inferiori a quelli delle imprese autoctone, rappresentasse un vantaggio competitivo rilevante per le prime e costituisse un importante incentivo alla sostituzione di capitale con lavoro. Le informazioni elaborate nella presente analisi sembrano confermare almeno in parte queste conclusioni. Infatti il costo del lavoro per addetto nelle imprese straniere risulta sensibilmente inferiore rispet-

<sup>263</sup> Le imprese ibride per definizione hanno più di un amministratore, mentre tra le imprese italiane e straniere ci sono anche aziende con un solo amministratore. Poiché molto spesso gli amministratori sono anche soci (che apportano capitale in azienda), un numero superiore di amministratori può tradursi in una dimensione maggiore delle imprese ibride per via della definizione stessa di ibridismo adottata. Per ovviare a questo problema i calcoli presentati in questo lavoro sono stati replicati considerando solo le imprese con almeno due amministratori: i risultati ottenuti confermano le evidenze emerse senza considerare la soglia minima di due amministratori.

<sup>264</sup> Va tuttavia aggiunto che in termini di mediane il differenziale di produttività delle imprese ibride rispetto a quelle italiane rimane se ci si limita al manifatturiero, ma viene meno se si estende l'analisi anche ai settori non manifatturieri qui studiati.

to a quello delle imprese italiane (rispettivamente circa 22 mila euro annui contro circa 30 mila) (Tavola 10.31). Peraltro, le imprese ibride segnalano un valore del costo lavoro per addetto superiore (circa 34 mila euro annui) anche a quelle italiane<sup>265</sup>. Valore aggiunto e costo del lavoro per addetto più elevati sembrano indicare la presenza nelle aziende ibride di capitale umano più costoso ma anche più qualificato e produttivo.

**Tavola 10.32 - Rapporto immobilizzazioni materiali su totale attivo nelle imprese straniere, ibride e italiane nel 2012 (percentuali)**

	Media	Deviazione Standard	Nr. imprese
<b>Straniere</b>	19,1	21,3	1.072
<b>Ibride</b>	18,7	21,7	939
<b>Italiane</b>	22,8	24,0	133.075
<b>Totale</b>	22,7	24,0	135.086

Nota: test F-Anova per le differenze fra i valori medi: 26,7\*\*\*. \*\*\*= significativo al livello dell'1%, \*\*= significativo al livello del 5%, e \*= significativo al livello del 10%.

Le informazioni raccolte sul valore delle immobilizzazioni tecniche evidenziano un relativo sottodimensionamento del capitale fisso investito nelle imprese straniere e in quelle ibride (vedi Tavola 10.32). Le differenze rispetto alle imprese italiane risultano ancora più marcate in riferimento al rapporto fra patrimonio netto e totale attivo (vedi Tavola 10.33).

**Tavola 10.33 - Rapporto patrimonio netto su totale attivo nelle imprese straniere, ibride e italiane nel 2012 (percentuali)**

	Media	Deviazione Standard	Nr. Imprese
<b>Straniere</b>	19,8	24,3	1.072
<b>Ibride</b>	23,9	23,6	939
<b>Italiane</b>	25,9	28,1	133.075
<b>Totale</b>	25,8	28,1	135.086

Nota: test F-Anova per le differenze fra i valori medi: 27,5\*\*\*. \*\*\*= significativo al livello dell'1%, \*\*= significativo al livello del 5%, e \*= significativo al livello del 10%.

Il modello di business delle imprese straniere e di quelle ibride è pertanto caratterizzato da una bassa intensità del capitale immobilizzato e da un'elevata sottocapitalizzazione.

Differenze significative emergono anche nella gestione del circolante (Tavole 10.34 e 10.35) che appare più equilibrata tra le imprese straniere. Le dilazioni di pagamento concesse alla clientela sono, infatti, mediamente pari a 97,9 giorni, mentre i giorni con cui vengono mediamente regolati i fornitori sono 119,7. All'estremo opposto, le imprese italiane presentano giorni clienti e giorni fornitori mediamente pari a 123. Poco sotto la soglia dei 118 giorni si collocano poi i tempi di pagamento concessi e ricevuti dalle imprese ibride.

**Tavola 10.34 - Giorni clienti nelle imprese straniere, ibride e italiane nel 2012**

	Media	Deviazione Standard	Nr. Imprese (a)
<b>Straniere</b>	97,9	67,2	219
<b>Ibride</b>	115,5	62,4	370
<b>Italiane</b>	123,6	66,9	54.010
<b>Totale</b>	123,5	66,9	54.599

Nota: test F-Anova per le differenze fra i valori medi: 18,8\*\*\*. \*\*\*= significativo al livello dell'1%, \*\*= significativo al livello del 5%, e \*= significativo al livello del 10%. (a) Il numero di osservazioni totali è inferiore a quello delle altre tavole, poiché nell'elaborazione sono state escluse le imprese che non distinguono tra crediti commerciali e finanziari e quelle con giorni clienti o fornitori superiori a 365.

In un contesto, quello italiano, caratterizzato dai noti problemi nella gestione del circolante e dalle conseguenze negative sulla struttura finanziaria delle imprese, troppo sbilanciata su forme di debito bancario a breve termine, le imprese straniere presentano una struttura del circolante del tutto peculiare, con tempi di incasso relativamente più bassi, "lontani" dagli standard italiani e significativamente inferiori ai tempi con cui pagano i loro fornitori. Riescono cioè a finanziare parte della propria attività con il circolante, l'esatto opposto di quanto avviene tra le imprese italiane. Sono dunque imprese ad alta intensità di lavoro a basso costo e poco "immobilizzate" in termini di macchinari e circolante. Non è facile interpretare questo risultato: da un lato si potrebbe essere portati a pensare che la competitività di prezzo che riescono a esprimere dia loro un potere di mercato che consente di fissare condizioni di pagamento non penalizzanti; dall'altro lato potrebbero essere le difficoltà a ottenere credito dal mondo bancario a spingere questa tipologia di imprese ad accettare prezzi più bassi pur di ottenere tempi di pagamento più rapidi dalla clientela. Per studiare meglio questa peculiarità sa-

<sup>265</sup> Anche in questo caso il risultato tiene in termini mediani solo per i settori manifatturieri e non anche per il resto dell'economia.

rebbe comunque opportuno approfondire i rapporti di filiera, cercando di capire con chi si relazionano le imprese straniere e se le loro condizioni di pagamento cambino a seconda che la controparte sia essa stessa straniera, o ibrida o italiana.

**Tavola 10.35 - Giorni fornitori nelle imprese straniere, ibride e italiane nel 2012**

	Media	Deviazione Standard	Nr. Imprese (a)
<b>Straniere</b>	119,7	75,6	219
<b>Ibride</b>	117,1	64,3	370
<b>Italiane</b>	123	63,7	54.010
<b>Totale</b>	123	63,8	54.599

*Nota: test F-Anova per le differenze fra i valori medi: 1,8. \*\*\*= significativo al livello dell'1%, \*\*= significativo al livello del 5%, e \*= significativo al livello del 10%. (a) Il numero di osservazioni totali è inferiore a quello delle altre tavole, poiché nell'elaborazione sono state escluse le imprese che non distinguono tra debiti commerciali e finanziari e quelle con giorni clienti o fornitori superiori a 365.*

Un elemento che rafforza la lettura delle imprese ibride come un aggregato differenziato e caratterizzato da un grado di complessità organizzativa relativamente elevato è contenuto nelle informazioni riportate nella *Tavola 10.36*, che consente di valutare l'estensione numerica della composizione del Consiglio di Amministrazione delle singole tipologie di imprese. Infatti, anche se con evidenti limiti, l'articolazione e la numerosità dei membri che compongono il *board* delle società di dimensioni molto ridotte possono essere interpretati come una *proxy* della complessità gestionale-organizzativa in cui le imprese si trovano a operare. Tale indicazione è rafforzata, in questo caso, dalla constatazione di un evidente divario tra le diverse tipologie di unità produttive. Le differenze nelle medie, infatti appaiono, oltre che statisticamente significative, particolarmente nette. Le imprese straniere risultano focalizzate sull'adozione di un assetto societario compresso e in prevalenza unitario (la media è di 1,25 soci). All'opposto nell'impresa ibrida viene ampiamente superata la soglia minima di due unità, implicita nella tassonomia, giungendo ad una media di 3,46 soci, che risulta essere superiore alla composizione numerica media delle imprese italiane (2,10 soci)<sup>266</sup>.

**Tavola 10.36 - Numero degli amministratori nel Consiglio di Amministrazione nelle imprese straniere, ibride e italiane al 2011 (numero)**

	Media	Deviazione Standard	Nr. imprese
<b>Straniere</b>	1,25	0,63	1.072
<b>Ibride</b>	3,46	1,83	939
<b>Italiane</b>	2,05	1,47	133.075
<b>Totale</b>	2,05	1,47	135.086

*Nota: test F-Anova per le differenze fra i valori medi: 593,9\*\*\*. \*\*\*= significativo al livello dell'1%, \*\*= significativo al livello del 5%, e \*= significativo al livello del 10%.*

Emergono poi differenze in termini di età media del *board*, che risulta mediamente più bassa nelle imprese straniere e più alta tra le imprese italiane. Le imprese ibride, pur collocandosi in una posizione intermedia, mostrano una somiglianza maggiore con le imprese italiane.

**Tavola 10.37 - Età media dei componenti il Consiglio di Amministrazione nelle imprese straniere, ibride e italiane al 2016 (percentuali)**

	Media	Deviazione Standard	Nr. imprese
<b>Straniere</b>	47,4	10,3	1.072
<b>Ibride</b>	51,7	8,4	939
<b>Italiane</b>	54,0	10,6	133.075
<b>Totale</b>	53,9	10,6	135.086

*Nota: test F-Anova per le differenze fra i valori medi: 229,0\*\*\*. \*\*\*= significativo al livello dell'1%, \*\*= significativo al livello del 5%, e \*= significativo al livello del 10%.*

Molti lavori hanno messo in evidenza come le informazioni disponibili sulla propensione ad esportare delle imprese straniere siano estremamente limitate. I dati contenuti nella *Tavola 10.38* risultano quindi di grande interesse, anche nella consapevolezza che il numero delle osservazioni a cui si fa riferimento risulta essere fortemente ridotto e limitato alle società di capitale con più di 100.000 euro di fatturato. La percentuale di imprese manifatturiere straniere esportatrici sul totale è molto contenuta e inferiore a quella delle imprese italiane (rispettivamente 10,9% contro il 19,1%). Invece le imprese ibride segnalano una propensione ad esportare molto marcata (36,4%) e superiore anche a quella delle imprese italiane. Questa evidenza sembra suggerire

<sup>266</sup> Questi risultati tengono anche se si considerano solo le imprese con almeno due amministratori. Le distanze si riducono, ma la dimensione media del *board* resta significativamente superiore nelle imprese ibride.

che la composizione societaria delle imprese ibride risponde a esigenze funzionali alla valorizzazione di collegamenti tra mercati distanti sul piano geografico e su quello culturale. In queste circostanze la varietà della composizione etnica degli assetti societari rappresenta una risorsa di facilitazione degli scambi di notevole rilievo.

**Tavola 10.38 - Quota delle imprese esportatrici sul totale delle imprese straniere, ibride e italiane al 2015; solo imprese manifatturiere (percentuali)**

	<i>Non esportatrici</i>	<i>Esportatrici</i>	<i>Totale imprese</i>
<b>Straniere</b>	89,1	10,9	100,0
<b>Ibride</b>	63,6	36,4	100,0
<b>Italiane</b>	80,9	19,1	100,0
<b>Totale</b>	80,9	19,1	100,0

*Nota: test Chi-2 Pearson: 81,1\*\*\*. \*\*\*= significativo al livello dell'1%, \*\*= significativo al livello del 5%, e \*= significativo al livello del 10%.*

## 10.2.4 Conclusioni

L'imprenditoria straniera costituisce una quota significativa dell'offerta imprenditoriale e una componente rilevante della demografia industriale, avendo assunto negli anni della Grande Recessione un ruolo e un peso relativo di importanza crescente. Alcuni recenti studi sul tema fanno emergere la crescente diffusione di formule organizzative complesse e di compagini societarie eterogenee, caratterizzate dalla presenza nelle imprese straniere di soci italiani o di nazionalità non co-etnica.

Questo studio si inserisce in questo filone di ricerca e (utilizzando un originale dataset), a partire dalla composizione del Consiglio di Amministrazione delle aziende, classifica oltre 130 mila imprese, specializzate nel manifatturiero e nei servizi più aperti al mercato, in italiane, straniere e ibride, dando prime evidenze sulle diverse caratteristiche strutturali delle tre tipologie.

Quanto emerso in questo lavoro mette in luce come il fenomeno dell'imprenditoria straniera sia articolato e non possa essere circoscritto alle sole imprese composte da immigrati della stessa nazione, spesso di piccole e piccolissime dimensioni e molto orientate su fattori competitivi di costo (*in primis* basso costo del lavoro). Accanto a questa tipologia di impresa si è infatti andata affermando l'impresa ibrida. Si tratta di soggetti generalmente più strutturati e complessi, con un profilo competitivo evoluto e (apparentemente) più pronti ad affrontare i mercati internazionali. Una loro maggiore diffusione nel tessuto produttivo italiano potrebbe quindi contribuire a innalzare la competitività e la capacità di crescita dell'economia italiana. Appare pertanto importante individuare i fattori che possono contribuire al loro sviluppo, cercando anche di risalire alla loro genesi per capire se le imprese ibride nascono già con questa configurazione o non siano invece il risultato di un percorso evolutivo di imprese straniere o italiane, interessate in un momento successivo da un processo di ibridazione.

## 10.2.5 Riferimenti bibliografici

Achidi, H. and R. L. Priem (2011), "*Immigrant Entrepreneurs, the Ethnic Enclave Strategy, and Venture Performance*", *Journal of Management* 37 (3): 790–818. doi:10.1177/0149206309345020.

Arrighetti, A., Bolzani, D. e Lasagni, A. (2014); "*Beyond the enclave? Break-outs into mainstream markets and multicultural hybridism in ethnic firms*", *Entrepreneurship & Regional Development*, 26(9-10), 753-777.

Cingottini, I., Martone, C. e Mauriello, D. (2016), "*Le dinamiche delle imprese immigrate e italiane ai tempi della crisi. Le forme giuridiche di impresa, i settori di attività e il grado di partecipazione immigrata*", in *Rapporto Immigrazione e Imprenditoria 2016. Aggiornamento statistico*, Editore: Centro Studi e Ricerche IDOS, Roma.

Baycan-Levent, T., and S. Kundak (2009), "*Motivation and Driving Forces of Turkish Entrepreneurs in Switzerland*", *Innovation: The European Journal of Social Science Research* 22 (3): 283–308.

De Felice, G. Foresti, G. e Fumagalli, S. (2015), "*L'imprenditoria straniera in Italia: quali risultati economici-finanziari?*", in *Intesa San Paolo, Collana ricerche*, settembre.



Heilbrunn, S. e Kushnirovich, N. (2007), "Immigrant and indigenous enterprises: similarities and differences", *International Journal of Business Performance Management*, 9(3), 344 – 361.

Legros, M., Karuranga, E. G., Lebouc, M. F. and Mohiuddin, M. (2013), "Ethnic entrepreneurship in OECD countries: A systematic review of performance determinants of ethnic ventures", *The International Business & Economics Research Journal (Online)*, 12(10), 1199.

Ndofor, H. A. and R. L. Priem (2011), "Immigrant Entrepreneurs, the Ethnic Enclave Strategy, and Venture Performance", *Journal of Management* 37 (3): 790–818.

Pecoud, A. (2004), "Entrepreneurship and Identity: Cosmopolitanism and Cultural Competencies among German-Turkish Business People in Berlin", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 30 (1): 3–20.

Sahin, M., P. Nijkamp and R. Stough (2011), "Impact of Urban Conditions on Firm Performance of Migrant Entrepreneurs: A Comparative Dutch–US Study", *The Annals of Regional Science* 46 (3): 661–689.

## 10.9 Le determinanti dell'impreditoria a titolarità migrante in Italia<sup>267</sup>

### 10.9.1 Introduzione e analisi della letteratura di riferimento

Negli ultimi anni gli alti tassi di auto-impiego dei lavoratori migranti<sup>268</sup> hanno indotto gli accademici ad intensificare le ricerche sull'impreditoria migrante (Alvarez e Cueto, 2015; Anderson e Hammarstedt, 2012; Batista e Umblijs, 2014; Hormiga e Bolívar-Cruz, 2014; Constant et al., 2007; Borjas, 1986<sup>269</sup>). Molti paesi, in primis l'Italia, sperimentano infatti un'attività imprenditoriale più alta fra gli immigrati che fra i nativi (Xavier et al., 2013<sup>270</sup>). Le ricerche esistenti hanno inoltre dimostrato che la mobilità internazionale e l'imprenditorialità sono entrambe caratterizzate dall'assunzione di maggiori rischi, ma permettono anche (presumibilmente) il conseguimento di maggiori rendimenti rispetto all'occupazione nel mercato del lavoro dipendente. Per questi motivi i migranti, persone che ricercano un cambiamento assumendosi un rischio per il raggiungimento degli obiettivi alla base dell'investimento migratorio, potrebbero essere più inclini a scegliere entrambi i comportamenti (Vandor, 2009<sup>271</sup>).

Anche se le determinanti dell'occupazione migrante sono state ampiamente analizzate in Europa (Spagna, Irlanda, Regno Unito, Germania, Svezia) e nel resto del mondo (USA, Canada, Australia), finora poco è stata fatto in Italia. Il nostro obiettivo è quello di sopperire a questa lacuna fornendo un'analisi delle determinanti dell'imprenditorialità dei migranti in Italia con un particolare interesse per le tematiche di genere e per il ruolo dell'avversione al rischio, con l'obiettivo di verificare se il rapporto positivo tra attitudine al rischio e imprenditoria vale anche per i migranti in Italia (Caliendo et al. 2009<sup>272</sup>).

---

<sup>267</sup> A cura di Marina De Angelis, Marcella Corsi, Daniele Frigeri.

<sup>268</sup> In Italia, nel 2015 le imprese gestite da migranti rappresentavano il 9,1 per cento del totale delle imprese attive e hanno registrato un aumento del 5,5 per cento rispetto al 2014, mentre le imprese italiane hanno registrato un più alto rapporto morte/nascita. Se si considerano solo gli uomini, gli immigrati rappresentavano l'8,5 per cento delle imprese italiane. Nel 2014 erano 121.000 le imprese guidate da una donna migrante, pari al 9,3% del numero totale di imprese femminili in Italia (dati Unioncamere-Infocamere, 2015).

<sup>269</sup> Cueto, B., Rodriguez Alvarez, V. (2015). "Intergenerational links, gender differences, and determinants of self-employment". *Journal of Economic Studies*, Vol. 42 (3). Anderson, L., Hammarstedt, M. (2015). "Ethnic Enclaves, Networks and Self-Employment among Middle Eastern Immigrants in Sweden". *International Migration*, Vol. 53 (6). Batista, C., Umblijs, J. (2014). "Migration, Risk Attitudes, and Entrepreneurship: Evidence from a Representative Immigrant Survey". *IZA Journal of Migration*, n 3: 17. Borjas, G. (1986). "The self-employment experience of immigrants", *The Journal of Human Resources*, Vol. 21 (4). Constant, A., Shachmurove, Y., Zimmermann, K. (2007). "What does makes an entrepreneur and does it pay? Native men, Turks, and other migrants in Germany". *International Migration*, Vol. 45 (4). Hormiga, E., Bolívar-Cruz, A. (2014). "The relationship between the migration experience and risk perception: A factor in the decision to become an entrepreneur". *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 10, Issue 2.

<sup>270</sup> Xavier, S.R., Kelley, D., Kew, J., Herrington, M., Vorderwülbecke, A. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor: 2012 global report*, London: Global Entrepreneurship Research Association.

<sup>271</sup> Vandor, P. (2009). "The Bond between International Mobility and Entrepreneurship: Examining the Role of Personality". *Academy of Management Conference*.

<sup>272</sup> Caliendo, M., Fossen, F., Kritikos, A. (2009). "Risk attitudes of nascent entrepreneurs. New evidence from an experimentally validated survey". *Small Business Economics*, Vol. 32 (2).



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

L'analisi della letteratura di riferimento ci ha consentito di individuare le variabili d'interesse da inserire nel nostro modello. In uno dei primi studi sull'immigrazione negli Stati Uniti, Borjas (1986) raggiunge tre conclusioni principali: la probabilità di auto-impiego aumentava all'aumentare del tempo trascorso nel paese di destinazione; i migranti arrivati più di recente registravano tassi più elevati di auto-occupazione rispetto ai precedenti arrivi a causa di minori opportunità di lavoro dipendente; la probabilità di auto-impiego era più alta tra gli immigrati che tra i lavoratori nativi, spiegata dall'esistenza di enclaves che creano opportunità commerciali per immigrati con la stessa nazionalità o lingua. Altri studi sul Regno Unito (Fairlie e Meyer, 1996; Clark e Drinkwater, 2000<sup>273</sup>) hanno osservato che la durata della residenza è una variabile importante per spiegare i tassi di auto-occupazione degli immigrati. Anche Li (2001) e Alvarez e Cueto (2015), nei loro studi focalizzati rispettivamente in Canada e in Spagna, rilevano che il tasso di auto-occupazione tra gli immigrati aumenta con il tempo dal loro arrivo. Tuttavia, per alcuni ricercatori il lavoro autonomo può anche essere un mezzo per sopravvivere durante i primi anni di arrivo nel Paese mentre l'immigrato acquisisce le competenze linguistiche e potrebbe diminuire tra coloro che hanno soggiornato nel paese per un periodo più lungo (Clark e Drinkwater, 2009).

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

In Italia, studi qualitativi (Ambrosini et al., 2012<sup>274</sup>) e quantitativi (Barbieri e Bison 2004; Ballarino e Barbieri, 2012<sup>275</sup>) hanno dimostrato che l'elevato tasso di imprenditorialità dei migranti può essere una conseguenza delle difficoltà incontrate nel raggiungimento dell'obiettivo della mobilità sociale. L'analisi basata sull'indagine longitudinale delle famiglie italiane (Istat) rileva che gli imprenditori non sono giovani né disoccupati, ma che spesso sono stati impiegati nelle piccole imprese dove hanno acquisito le competenze e hanno creato un primo contatto con i clienti per le loro nuove imprese. La loro analisi conferma l'ipotesi della "mobilità bloccata" dei migranti in Italia contro la teoria dell'"*unemployment push*" (Saridakis G. et al., 2016; Reynolds et al., 1994,

---

<sup>273</sup> Fairlie, R.W., Meyer, B.D. (1996), "Ethnic and racial self-employment differences and possible explanations". *Journal of Human Resources*, Vol. 31 (4). Clark, K., Drinkwater, S. (2009), "Immigrant self-employment adjustment: ethnic groups in the UK". *International Journal of Manpower*, Vol. 30 (1).

<sup>274</sup> Ambrosini, M., Ballarino, G., e Panichella N. (2012) "Recessione e micro-imprenditoria nel terziario milanese. Difficoltà, adattamenti, nuove opportunità" [http://www.mi.camcom.it/c/document\\_library/get\\_file?uuid=d775a5eb-632b-4bec-a63f-e78ec1035178&groupId=10157](http://www.mi.camcom.it/c/document_library/get_file?uuid=d775a5eb-632b-4bec-a63f-e78ec1035178&groupId=10157).

<sup>275</sup> Ballarino, G., Barbieri, P. (2012). "Disuguaglianze nelle carriere lavorative". In: Cecchi Daniele (ed), *Disuguaglianze diverse*. Il Mulino, studi e ricerche, Bologna. Barbieri, P., Bison, I. (2004). "Self-employment in Italy, scaling the class barriers (2004)" in *The Reemergence of Self-Employment: A Comparative Study of Self-Employment Dynamics and Social Ineq*, Princeton University Press. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1496772>

1995; Evans e Leighton, 1990; Highfield e Smiley, 1987<sup>276</sup>), che individua nella mancanza di posti di lavoro le ragioni dell'elevato tasso di lavoro autonomo. Infatti, come anticipato, l'investimento economico e personale rappresentato dalla migrazione ha l'obiettivo di migliorare la qualità della vita. Purtroppo però, a causa della mancanza di posti di lavoro qualificati in Italia, nonché delle difficoltà incontrate nel riconoscimento delle qualifiche e delle competenze, questo obiettivo è spesso disatteso nel contesto del lavoro dipendente. Lo scenario è anche peggiore per le donne migrate in Italia che sono spesso intrappolate nei lavori di cura e dei servizi domestici senza possibilità di avanzamento sul posto di lavoro<sup>277</sup>.

Il lavoro di Ballarino e Panichella (2015)<sup>278</sup> mostra che le donne migranti in Italia sono più spesso confinate in posti di "bassa qualità" rispetto alle italiane. Gli autori rivelano che la possibilità delle donne di trovare un lavoro peggiora se arrivano in Italia per seguire i loro partner, mentre una decisione autonoma di migrazione rende più facile la ricerca di un lavoro adeguato. In entrambi i casi, se esaminiamo la possibilità di avere un lavoro più stabile e qualificato, tutte le migranti risultano comunque essere svantaggiate rispetto alle italiane.

Per quanto riguarda la letteratura relativa alla relazione tra attitudine al rischio e imprenditoria dei migranti, la maggior parte degli studi si basa sul confronto tra gruppi di migranti imprenditori e non imprenditori (Batista e Umblijs, 2014<sup>279</sup>, Hormiga e Bolívar-Cruz, 2012) e, il principale risultato di queste analisi conferma che i migranti con una maggiore propensione al rischio<sup>280</sup> sono più inclini a diventare imprenditori. Al contrario, esiste poca letteratura sull'atteggiamento dei diversi tipi di imprenditori: Block et al. (2015)<sup>281</sup> hanno analizzato coloro che perseguono una nuova attività per "opportunità" e coloro che lo fanno per mera "necessità", trovando che gli imprenditori per opportunità sono più disposti a prendere rischi rispetto agli imprenditori che decidono di farlo per necessità (spinti spesso dalla disoccupazione) e che coloro che sono motivati dalla creatività sono più propensi al rischio di altri imprenditori.

### 10.9.2 Aspetti metodologici

Per analizzare le determinanti dell'imprenditorialità dei migranti in Italia abbiamo utilizzato i dati rilevati dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti attraverso un questionario contenente informazioni dettagliate circa i comportamenti socio-economici-finanziari e migratori dei migranti, somministrato, attraverso la tecnica di campionamento per centri, ad un campione rappresentativo di oltre 3.500 immigrati regolari, nelle città di Roma, Milano, Palermo, Perugia, Brescia, in tre anni distinti 2008, 2012 e 2014<sup>282</sup>. Sui dati è stato applicato un modello lineare "Probit"<sup>283</sup> dove la risposta alla domanda sulla posizione lavorativa è stata utilizzata come *proxy* per l'auto-impiego, la variabile "Imprenditore" assume valore pari a uno se il rispondente ha dichiarato di essere auto-impiegato e 0 in tutti gli altri casi, e rappresenta la dipendente del nostro modello.

---

<sup>276</sup> Saridakis, G., Mendoza, M., Munoz Torres, R., Glover, J. (2016) "The relationship between self-employment and unemployment in the long-run: A panel cointegration approach allowing for breaks". *Journal of Economic Studies*, Vol. 43 (3). Reynolds, P., Storey, D.J. and Westhead, P. (1994), "Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates". *Regional Studies*, Vol. 28 (4). Reynolds, P.D., Miller, P.B., Maki, W.R. (1995), "Explaining regional variation in business births and deaths: US 1976-1988". *Small Business Economics*, Vol. 7 (5). Evans, D.S., Leighton, L. (1990), "Small business formation by unemployed and employed workers". *Small Business Economics*, Vol. 2 (4).

<sup>277</sup> Gli immigrati residenti in Italia rappresentano il 10,5 per cento della forza lavoro totale, il 62,1 per cento dei dipendenti nel settore della cura personale e il 75,9 per cento se consideriamo la forza lavoro totale nel settore domestico; il numero di migranti impiegati nel settore della cura personale raddoppia se prendiamo in considerazione i lavoratori irregolari (dati Inps, 2015)

<sup>278</sup> Ballarino, G., Panichella, N. (2015). "Condizione occupazionale e dinamiche familiari delle dome immigrate in Italia", *Quaderni di sociologia*, Vol. 67.

<sup>279</sup> Batista, C., Umblijs, J. (2014). "Do migrants send remittances as a way of insurance? Evidence from a representative immigrant survey". *CREAM Discussion Paper*, n.8.

<sup>280</sup> Misurato attraverso domande dirette a valutare il livello di attitudine al rischio (es. lotteria).

<sup>281</sup> Block, J., Sandner, P., Spiegel, F. (2015). "How Do Risk Attitudes Differ within the Group of Entrepreneurs? The Role of Motivation and Procedural Utility". *Journal of Small Business Management*, Vol. 53.

<sup>282</sup> Le principali risultanze delle indagini campionarie sono contenute nei Rapporti dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti (a cura di Frigeri, D.) disponibili sul sito web [www.migrantiefinanza.it](http://www.migrantiefinanza.it).

<sup>283</sup> Prima di questo, abbiamo testato il modello a variabili strumentali (IV), perché sospettavamo la presenza di endogeneità tra la variabile dipendente "Imprenditore" e la variabile esplicativa "Investimento nel paese d'origine". Il risultato del test di Wald ha confermato che non c'era endogeneità e quindi che non era necessario utilizzare il modello IV.

Per quanto riguarda la principale variabile esplicativa, abbiamo usato le risposte alla domanda relativa all'investimento nei paesi di origine come *proxy* per l'avversione/propensione al rischio<sup>284</sup>. Infatti, nelle loro risposte alla domanda "Hai investito nel tuo paese d'origine?" gli intervistati hanno anche riportato la loro attitudine verso il rischio. Abbiamo attribuito valore zero alle seguenti risposte: "No, ho avuto esperienze negative nel passato; No, non ho nessuno di fiducia; No, gli investimenti non sono affidabili e non garantiscono garanzie; No, non mi fido del sistema finanziario ed economico; No, non è degno; No, non ho abbastanza soldi ". È stato invece assegnato valore uno alle risposte seguenti: " Sì, in immobili; Sì, in obbligazioni e in altri strumenti finanziari; Sì, nelle attività produttive; No, preferisco investire in Italia". L'investimento nel paese d'origine è qui considerato come un "investimento puro" e non come un "investimento precauzionale", come potrebbe essere interpretato, in quanto il questionario chiaramente distingue tra domande relative all'investimento e variabili che riguardano il risparmio e le rimesse (dove maggiormente si concentrano le finalità di tipo precauzionale).

Le principali variabili esplicative selezionate, seguendo la letteratura di riferimento, sono le seguenti: la durata del soggiorno in Italia con permesso, la nazionalità, la residenza, la rete familiare (partner e figli in Italia e nel paese d'origine) e la rete etnica a cui i migranti possono fare riferimento (calcolata come la quota di migranti di ogni nazionalità inclusa nel nostro dataset sul numero totale di migranti residenti nella città dell'intervista all'anno dell'indagine), la proprietà di un conto corrente postale o bancario.

Le variabili di controllo relative alle caratteristiche individuali sono: il sesso, l'età, il livello di istruzione, lo stato civile. Infine, le variabili macroeconomiche di controllo del modello sono: il progetto migratorio (intenzione di ritornare nel paese d'origine) e le seguenti variabili esogene: "enclave etnica" costruita, seguendo Anderson et al. (2015), come la proporzione di persone nella città *j* provenienti dallo stesso paese *k*, divisa per la proporzione di persone in Italia nell'anno dell'intervista proveniente da quel paese; il tasso di variazione della disoccupazione delle città in cui le interviste sono state condotte con un ritardo di due anni; il numero di ATM per 100.000 abitanti come *proxy* per l'inclusione finanziaria (Fonti: Istat e Banca d'Italia).

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

### 10.9.3 Principali risultati emersi dall'analisi

L'analisi condotta attraverso il modello statistico adottato<sup>285</sup> sembrano confermare le principali conclusioni evidenziate dalla letteratura e appaiono coerenti in tutte le specificazioni del nostro modello.

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

La nazionalità è statisticamente significativa e mette in luce la presenza di uno spirito imprenditoriale etnico tra i migranti in Italia: avere la nazionalità bengalese rispetto a tutte le altre incluse nel campione, se consideriamo solo il cluster "2008", aumenta la probabilità di essere un imprenditore. Quando esaminiamo tutte le nazionalità, essere cinese, bengalese o egiziano aumenta la probabilità di essere imprenditori, essere di nazionalità filippina, peruviana, ecuadoriana, ghaniana e rumena diminuisce la probabilità, mentre tutte le altre

---

<sup>284</sup> Mentre la letteratura di riferimento misura l'attitudine al rischio attraverso domande dirette (Block et al 2015, Batista e Umblijs, 2014, Autio, E., Pathak, S., Wennberg, K. (2013). "Consequences of cultural practices for entrepreneurial behaviors". *Journal of International Business Studies*, Vol. 44 (4), Batista, C., Narciso, G. (2013). "Migration and information flows: Evidence from a field experiment with immigrants in Ireland". NORFACE Working Paper, Umblijs, J. (2012). "The effect of networks and risk attitudes on the dynamics of migration". Oxford International Migration Institute - Working Paper 54, Dohmen, T., Falk, F., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J., Wagner, G. (2011). "Individual risk attitudes: measurement, determinants, and behavioral consequences". *Journal of the European Economic Association*, Vol. 9, Caliendo et al, 2009, Hunt, J. (2009). "Which immigrants are most innovative and entrepreneurial? Distinctions by entry visa". Technical report, National Bureau of Economic Research.

<sup>285</sup> Per un'illustrazione dettagliata del modello adottato e della sua applicazione si veda il contributo di De Angelis M, Corsi M., Frigeri D., *The determinants of entrepreneurship for migrants in Italy. Do Italian migrants become entrepreneurs by "opportunity" or through "necessity"?* in corso di pubblicazione.

(marocchina, senegalese, ucraina e albanese) non sono statisticamente significative. Inoltre, la misura esogena dell'enclave etnica, che potrebbe indicare la presenza di un effetto di "aiuto" tra migranti della stessa nazionalità, non è statisticamente significativa.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

# 11. L'esperienza dei Laboratori Territoriali sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti: Milano e Roma

a cura di Anna Ferro

Laboratori Territoriali sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti sono uno strumento di sperimentazione che nasce in seno all'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti rispondendo all'obiettivo di individuare e possibilmente applicare politiche di inclusione finanziaria a livello territoriale.

I dati raccolti negli anni da parte dell'Osservatorio mettono in evidenza una forte correlazione tra *ambito territoriale* e *profilo finanziario* del migrante<sup>286</sup>. La dimensione e le condizioni del contesto locale in cui il migrante è inserito influenzano il livello di inclusione finanziaria molto più di altre variabili individuali, 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 maturazione finanziaria (profilo finanziario di tipo evoluto) e l'effettivo accesso e utilizzo di prodotti e servizi finanziari. L'analisi condotta dall'Osservatorio<sup>287</sup> ha messo in evidenza alcuni elementi di fondo che riteniamo debbano essere tenuti in considerazione:

- una politica di inclusione economico-finanziaria e sociale basata su una dimensione territoriale deve considerare il ruolo centrale assunto dalle istituzioni finanziarie da un lato e da un coinvolgimento multi-stakeholder sul territorio dall'altro;
- la micro-finanza può rappresentare un importante strumento e ingresso per molti cittadini ancora esclusi dai servizi finanziari tradizionali;
- il risparmio e la sua gestione sono un punto chiave del processo di inclusione finanziaria.

Dall'altra parte, si evidenziano alcuni fattori di contesto che possono giocare a sfavore nel processo di inclusione finanziaria:

- i complessivi minori livelli di bancarizzazione dei migranti regolari residenti in Italia e la risposta del mercato nei rispettivi segmenti legati all'evolversi del processo di integrazione;
- una comune difficoltà di coordinamento e scambio tra i diversi stakeholder locali e la presenza di forte disomogeneità tra territori;

<sup>286</sup> In particolare l'analisi multivariata realizzata sui dati raccolti presso un campione di migranti e contenuta nel Secondo Rapporto dell'Osservatorio ([www.migrantiefinanza.it](http://www.migrantiefinanza.it)) a cura di M. Zupi, mostra come la variabile territoriale contribuisca più di altre a determinare la probabilità che un individuo immigrato si collochi nel segmento corrispondente al profilo finanziariamente più evoluto.

<sup>287</sup> Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria, Rapporto III, L'esperienza dei Laboratori Territoriali sull'Inclusione Finanziaria (2015)



- una generale debolezza in termini di cultura ed educazione finanziaria;
- una mancanza di *dati sistematici* che rilevino una correlazione tra dimensione territoriale e inclusione finanziaria e consentano un'adeguata valutazione dell'efficacia degli interventi e delle politiche poste in essere.

Sulla base di questi aspetti, nel 2014-2015 è stata avviata la sperimentazione di due Laboratori Territoriali sull'Inclusione Finanziaria a Roma e Milano, due tavoli aperti che rispondono all'obiettivo di identificare e coinvolgere quei soggetti collegati o interessati al tema dell'inclusione finanziaria (a partire dagli stessi operatori finanziari) per studiare e sperimentare iniziative e politiche integrate a sostegno dell'inclusione finanziaria dei cittadini stranieri a livello locale.

Negli anni scorsi i Laboratori hanno lavorato prevalentemente su tre assi:

- l'approfondimento e la conoscenza delle caratteristiche del territorio in termini di inclusione finanziaria e bisogni dei cittadini stranieri e la creazione di un "vocabolario" comune sul tema;
- l'analisi e la messa a fattor comune delle iniziative realizzate o presenti sul territorio in tema di inclusione finanziaria e l'individuazione di quelle indicate come buone pratiche (25 sono le buone pratiche individuate sui due territori), a partire da criteri condivisi (percorso di capitalizzazione, analisi e scambio di buone pratiche);
- l'identificazione delle aree specifiche di maggior interesse a livello territoriale in tema di inclusione finanziaria.

Nel biennio di attività 2017-2018 i Laboratori Territoriali hanno proseguito la propria attività, confermandosi come luoghi di scambio, confronto e aggiornamento e per la capacità di riflessione sulle tematiche di inclusione finanziaria, con una visione che coniuga il livello generale/nazionale e locale dei fenomeni.

## 11.1 L'esperienza del Laboratorio Territoriale sull'Inclusione Finanziaria a Milano

L'analisi e la mappatura realizzata nel 2014-2015 a Milano/Lombardia ha messo in luce un territorio ricco e maturo di esperienze ed iniziative a favore dell'inclusione finanziaria di cittadini stranieri. Le buone pratiche rilevate (14 buone pratiche) hanno evidenziato progetti di sensibilizzazione (informazione/alfabetizzazione finanziaria), l'erogazione di servizi a sostegno di persone a rischio vulnerabilità (ad esempio il micro-credito sociale) e una storia cittadina sensibile al tema dell'imprenditoria straniera. Le attività del Laboratorio hanno quindi individuato nella promozione di percorsi di sensibilizzazione/formazione sul tema dell'inclusione finanziaria per cittadini stranieri e nel sostegno all'imprenditoria a titolarità immigrata le due priorità territoriali.

Queste attività di mappatura e scambio, unite alle sollecitazioni e alle analisi di CeSPI (inclusi un set di dati appositamente raccolti presso gli operatori finanziari su base territoriale), hanno creato una comunità di *practitioners* che conferma regolarmente l'utilità di mantenere e alimentare questi momenti di incontro. Nel corso del 2017-2018, sono 25 gli enti e le organizzazioni che hanno partecipato o contribuito alle attività del Laboratorio di Milano.

**Tavola 11.1 - Enti ed organizzazione che hanno aderito al Laboratorio Territoriale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti - Milano**

<i>Denominazione Ente</i>	<i>Denominazione Ente</i>	<i>Denominazione Ente</i>
Associazione Bancaria Italiana	Confcooperative Lombardia	Forum Città Mondo
Banca d'Italia	Consiglio Territoriale Immigrazione Milano	IPSIA
Camera di Commercio di Milano	Consolato Generale dell'Ecuador a Milano	Ispramed
CGIL	Ente Nazionale per il Microcredito	MedioCredito Centrale SpA
CISL - ANOLF	Federconsumatori Lombardia	Mikro Kapital SPA
Città Metropolitana di Milano	Fondazione Cariplo	Osservatorio Metropolitan di Milano
CNA Lombardia	Fondazione Welfare Ambrosiano	Per Micro
Commissione Regionale ABI Lombardia	Formaper, Camera di Commercio di Milano	UIL
Comune di Milano		

Nel corso del 2017-2018, proprio a fronte dei risultati dell'analisi delle buone pratiche, è nata la collaborazione con CGIL, CISL e UIL e la Fondazione Welfare Ambrosiano (FWA) con cui è stata ideata e realizzata

un'iniziativa congiunta di informazione e sensibilizzazione sui temi dell'educazione finanziaria e dei servizi disponibili sul territorio lombardo.

Le attività del biennio sono state disegnate a fronte di una indagine presso i partecipanti al Laboratorio che ha visto emergere la preferenza per il Laboratorio come luogo di informazione e scambio, realizzando seminari interni su temi di comune interesse. A fianco a questa scelta, hanno raccolto diversi consensi anche: la possibilità di redigere una *Carta dei Principi* sull'Educazione Finanziaria dei Migranti – da presentare e fare sottoscrivere a tutti gli attori, a livello locale; la realizzazione di un *Evento Cittadino* e l'individuazione di una modalità di visibilità per le iniziative Milanesi/Lombarde sul tema dell'inclusione finanziaria.

Tra i temi collegati all'inclusione finanziaria dei migranti e indicati come oggetto di approfondimento, la preferenza è stata data all'argomento dell'*impresa immigrata* e della *micro-finanza* in Italia. Tra gli altri: politiche di accoglienza e richiedenti asilo; finanza islamica; aspetti previdenziali. Allo stesso modo, molti hanno espresso interesse per procedere con attività di co-progettazione in seno al Laboratorio Territoriale su tematiche quali: bisogni, strumenti e prodotti finanziari per migranti; formazione ed educazione finanziaria; imprenditoria immigrata; richiedenti asilo e accoglienza.

## BOX 7 - INCONTRO SUL TEMA "MICROFINANZA IN ITALIA" CON LA PARTECIPAZIONE DELL'ENTE NAZIONALE PER IL MICROCREDITO E MEDIOCREDITO CENTRALE SPA

Il microcredito è uno strumento finanziario che ha lo scopo di rispondere alle esigenze di inclusione finanziaria di chi presenta difficoltà di accesso al credito tradizionale, tramite un'offerta integrata di servizi finanziari e non finanziari. Il microcredito è rivolto non solo ai soggetti vulnerabili dal punto di vista sociale ed economico (microcredito sociale), ma anche a chi intenda avviare o potenziare un'attività di microimpresa o di lavoro autonomo avendo difficoltà di accesso al credito bancario (microcredito imprenditoriale).

L'Italia ha dato una base giuridica al microcredito disciplinato dagli articoli 111 e 113 del Testo Unico Bancario (TUB) e dal decreto attuativo del Ministro dell'Economia e delle Finanze n. 176 del 17 ottobre 2014.

Ai sensi di tale normativa, le principali caratteristiche del "microcredito imprenditoriale" sono:

- **Importo massimo:** 25.000 euro (elevabile in determinati casi a 35.000 euro).
- **Durata massima:** 7 anni (elevabile in alcuni casi a 10 anni).
- **Modalità di rimborso:** rate con cadenza al massimo trimestrale.
- **Garanzie:** nessuna richiesta di garanzie reali e possibilità di accesso gratuito alla garanzia pubblica del Fondo di garanzia per le PMI.

Per quanto riguarda il "microcredito sociale", l'importo massimo è stabilito in 10.000 euro da restituire al massimo in cinque anni, senza l'esistenza di garanzie reali.

Fondamentali per le operazioni di microcredito sono i servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio, che il soggetto finanziatore, secondo le disposizioni di legge, è tenuto ad erogare al beneficiario, direttamente o tramite enti specializzati, per tutta la durata del prestito.

L'Ente per il Microcredito, la Banca d'Italia e il Ministero dell'Economia e delle Finanze hanno collaborato per la riforma del Titolo V del Testo Unico Bancario che, all'art. 111 ha introdotto una specifica disciplina giuridica del microcredito in Italia, riconoscendo ufficialmente una nuova forma di intermediario finanziario. La riforma ha individuato infatti una nuova categoria di intermediari, "operatori del microcredito" i quali, in presenza di determinati requisiti, possono chiedere l'iscrizione in un elenco che è tenuto dalla Banca d'Italia finché il numero di operatori attivi sul mercato non sia sufficiente a consentire la costituzione di un Organismo preposto alla gestione dell'elenco e all'esercizio dei relativi poteri di controllo. Secondo il Testo Unico Bancario, gli Operatori di Microcredito sono intermediari finanziari che si distinguono al loro interno tra soggetti ricondotti all'art.106 e art. 111. L'art.106 si riferisce alle società finanziarie e l'art.111 agli enti di microcredito. Anche le banche possono erogare microcredito, adeguandosi alle direttive in vigore sul microcredito e, per accedere al fondo di Garanzia del MISE, devono richiedere di essere inserite nell'elenco. Al momento risultano 11 operatori iscritti all'albo art. 111.

La legge n. 214 (22 dicembre 2011, art. 39, comma 7-bis) ha disposto che una quota delle disponibilità fi-

nanziarie del Fondo centrale di garanzia per le piccole e medie imprese sia riservata ad interventi di garanzia in favore del microcredito, da destinare alla micro-imprenditorialità. L'Ente Nazionale per il Microcredito può stipulare convenzioni con soggetti pubblici e privati per alimentare le risorse della quota del Fondo riservata al microcredito e svolgere attività di informazione, supporto, formazione, consulenza tecnica e tutoring in favore dei promotori e degli operatori territoriali di microcredito. Il Fondo di garanzia nazionale è di 5 miliardi di euro (fondo rotativo) e il 5% annuo è destinato espressamente al microcredito per l'impresa.

Il Laboratorio Territoriale di Roma ha visto l'adesione di 18 istituzioni (*Tavola 11.2*) e si è svolto con le stesse modalità e metodologie del Laboratorio di Milano. Anche all'interno del contesto romano, che appare meno strutturato in termini di capacità di fare rete sul territorio e meno attivo sui temi dell'inclusione finanziaria il tema di una maggiore conoscenza dei bisogni dei migranti in ambito finanziario e quello del sostegno all'imprenditoria immigrata sono emerse come le aree di intervento ritenute più significative e urgenti. A fianco di queste aree il contesto romano ha fatto emergere anche la necessità di un approfondimento e un'attenzione specifica al tema dell'inclusione finanziaria dei rifugiati e dei richiedenti asilo, ritenendolo un aspetto centrale nel processo di inclusione economica-sociale e di sostegno all'acquisizione di un'autonomia degli individui inseriti nei circuiti di accoglienza e integrazione.

**Tavola 11.2 - Enti ed organizzazione che hanno aderito al Laboratorio Territoriale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti - Roma**

<i>Denominazione Ente</i>	<i>Denominazione Ente</i>
Associazione Bancaria Italiana	ANIA
ARCI	CGIL
IRES	PerMicro-BNL
IPSIA	Prefettura di Roma
Consiglio Territoriale Lazio Migrazione	Movimento Consumatori
Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali	Federconsumatori
CNA World	Adiconsum
Cittadinanzattiva	ICCREA Holding
Ass. Migranti e Banche	Regione Lazio

### 11.3 Alcune prime conclusioni sull'esperienza dei Laboratori Territoriali

L'esperienza dei Laboratori Territoriali ha permesso di creare una solida rete con i principali stakeholder locali, facendo emergere questioni rilevanti in termini di policy territoriale e confermando l'opportunità che il Laboratorio diventi un strumento aperto e permanente di scambio, concertazione e progettazione. Alla base di qualsiasi intervento, tuttavia, si conferma l'importanza e necessità di raccogliere e analizzare – in modo quantitativo e qualitativo – informazioni su bisogni, competenze e dinamiche collegate ai cittadini stranieri sul tema dell'inclusione finanziaria (rimesse, impresa, risparmio, servizi, prodotti etc), così da costruire risposte adeguate per diverse problematiche e rispetto all'evolversi di un fenomeno, quello dell'inclusione finanziaria, che appare tutt'altro che statico. Da questo punto di vista risulta quindi essenziale dotare il Laboratorio di risorse e strumenti aggiuntivi in grado di esprimere le sue potenzialità.

La presenza delle Istituzioni – competenti per materia o per territorialità – risulta infine essenziale per dare un respiro più alto alle idee e iniziative del Laboratorio e per accreditare il passaggio da sperimentazione e buona pratica a politica locale, anche a fronte del fatto che le città metropolitane avranno un ruolo *politico* ed economico sempre più strategico che dovrà rispondere direttamente a situazioni sempre più complesse.

# 12. Percorsi di educazione finanziaria: la ricetta per creare una cittadinanza più resiliente ai rischi di vulnerabilità

a cura di Anna Ferro

## 12.1 Introduzione

**N**onostante ne siamo poco consapevoli, tutti noi giornalmente compiamo decisioni economiche e finanziarie che riguardano piccole o grandi questioni. Fare la spesa, assicurare la casa o l'automobile, pagare una bolletta, fare o programmare una vacanza, ottenere un prestito al consumo per un acquisto, avviare un piano pensione integrativa. Tuttavia, il comune livello di consapevolezza e valutazione circa l'opportunità e la sostenibilità di ciascuna scelta risulta frequentemente basso o debole.

Gli esiti di scelte sbagliate, l'incorrere di situazioni impreviste, con conseguenti aumenti nelle proprie spese<sup>288</sup>, oppure la perdita totale o parziale del lavoro<sup>289</sup> espongono le persone a condizioni di accresciuta fragilità e vulnerabilità. Complici la crisi economica e le ristrette garanzie dello stato sociale, in molti si sono trovati a gestire crescenti rischi di povertà, mettendo a repentaglio il proprio patrimonio (risparmi, investimenti, immobili) e i propri progetti familiari.

Questa fotografia può riguardare similmente famiglie italiane e straniere. Tuttavia, tra gli aspetti che aumentano il rischio di fragilità e vulnerabilità della popolazione immigrata c'è la generale assenza o minore presenza di forme di sicurezza e garanzia propria/familiare<sup>290</sup> e di reti amicali-sociali finanziariamente solide a cui potersi affidare in caso di necessità (la condizione della propria comunità etnica di riferimento tende ad essere pressoché omogenea). A ciò si aggiunga il fatto che i migranti provengono spesso da paesi in cui l'educazione e la pratica al risparmio risulta debole (per condizioni di contesto e opportunità) e la presenza di debiti migratori pregressi da saldare uniti ai regolari apporti ai familiari nel paese d'origine (le rimesse) inficiano la generale capacità di risparmio (e di creazione di un patrimonio di accontamento di lungo periodo).

Per tutti questi motivi risulta cruciale, oggi, prevedere processi – accompagnati da strumenti e dotazioni adeguate - in grado di far acquisire e aumentare il livello di consapevolezza in tema finanziario, tale da proteggere il benessere economico individuale e familiare, tutelandosi per tempo e in modo previdente da *shock*

---

<sup>288</sup> Ad esempio per malattie o cure mediche, incidenti, interventi di manutenzione straordinaria, separazioni o divorzi.

<sup>289</sup> Con l'interruzione della principale fonte di reddito individuale-familiare.

<sup>290</sup> La casa di proprietà risulta funzione della stabilità socio-economica e dell'anzianità nel percorso migratorio; la situazione e storia finanziaria e creditizia tendono ad essere più brevi e manchevoli.

esterni e orientando comportamenti e risparmi verso obiettivi diversi. In questa direzione va la recente legge<sup>291</sup> (n. 15/2017) sull'educazione finanziaria in cui "per educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale ... si intende il processo attraverso il quale le persone migliorano la loro comprensione degli strumenti e dei prodotti finanziari e sviluppano le competenze necessarie ad acquisire una maggiore consapevolezza dei rischi e delle opportunità finanziarie".

A partire da queste premesse si inserisce la sperimentazione di un percorso di educazione finanziaria rivolto alla comunità ecuadoriana a Milano (2017-2018), che nasce all'interno delle attività dell'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti gestito da CeSPI. In questa sede andremo quindi ad evidenziare gli aspetti chiave che hanno reso questa esperienza una buona pratica che si presuppone ad essere replicata in contesti diversi.

## 12.2 Le attività dell'Osservatorio rivolte alla informazione ed educazione finanziaria

A partire dalla attività di ricerca dell'Osservatorio, che forniscono risultati ed evidenze quantitative e qualitative rispetto al fenomeno dell'inclusione finanziaria dei migranti, sono stati identificati o disegnati strumenti diversi che hanno permesso di promuovere una maggiore informazione e conoscenza in educazione finanziaria tra cittadini stranieri con il coinvolgimento di alcuni attori chiave.

L'esperienza maturata dall'Osservatorio in questi anni di attività ha evidenziato come, in tema di educazione finanziaria, l'efficacia dell'attività formativa, sia in termini di capacità di coinvolgimento delle comunità e sia in termini di risultati, sia positivamente correlata alla creazione di reti territoriali in grado di comprendere i bisogni formativi dei migranti e dare risposte adeguate, anche multidisciplinari, all'interno di percorsi pluriennali. Contestualmente l'esperienza del Laboratorio Territoriale di Milano<sup>292</sup> ha permesso di individuare sul territorio, buone pratiche e realtà interessate al tema dell'educazione finanziaria, che potessero essere coinvolte nel processo.

All'interno di queste premesse è stato siglato un accordo di collaborazione con CGIL, CISL e UIL e con l'associazione italo-senegalese SUNUGAL per organizzare incontri di sensibilizzazione (6 incontri; 95 persone formate) rivolti alla popolazione immigrata attraverso moduli di: introduzione all'educazione finanziaria e promozione di alcuni servizi a favore dell'inclusione finanziaria presenti sul territorio Lombardo (Fondazione Welfare Ambrosiano). La collaborazione con le ACLI e con IPSIA ha consentito di ampliare ulteriormente la capacità di raggiungere le comunità di immigrati sul territorio e di svolgere un'azione di sollecitazione e sensibilizzazione orientata ad una cultura dell'inclusione finanziaria rivolta agli operatori.

Insieme a CISL, è nata una collaborazione con il Consolato Generale dell'Ecuador a Milano per avviare un percorso di formazione avanzato (10 incontri; 54 persone formate) in educazione finanziaria.

Insieme ad ILO (International Labour Organization), nel quadro del programma *Social Finance*, sono stati realizzati due corsi intensivi – a Milano, con la comunità ecuadoriana e a Roma, con la comunità filippina - per formare *formatori migranti* in educazione finanziaria (37 persone formate). Una proposta che rappresenta un passo successivo nel processo formativo, perché finalizzata a creare un effetto moltiplicatore all'interno delle comunità stesse. A completamento di questa collaborazione, CeSPI ha curato la traduzione del *Manuale per Formatori in Educazione Finanziaria* redatto da ILO, adattandolo al contesto Italiano (normativa, attori e prodotti/servizi esistenti). ILO da molti anni lavora a livello internazionale sul lato della domanda e dell'offerta di servizi finanziari per meglio indirizzare i bisogni dei migranti e delle famiglie in patria e rafforzarne le capacità di prendere decisioni finanziarie più consapevoli e informate. ILO ha sviluppato una metodologia formativa intensiva in educazione finanziaria (Training of Trainers - ToT) che è stata promossa in molti paesi, offrendo corsi e assistenza tecnica alle istituzioni sul tema (ad esempio in America Latina, Africa ed Asia). Questo metodo è stato ulteriormente diversificato sulla base delle caratteristiche e i paesi dei destinatari: migranti (Marocco, Africa dell'est, Egitto, Cambogia, Indonesia), donne e famiglie (Cambogia, Indonesia, Africa dell'est, Senegal),

<sup>291</sup> Di conversione del decreto-legge 23 dicembre 2016, n. 237.

<sup>292</sup> Riferimento al capitolo XXX

giovani (Nepal, Congo, Marocco, Tunisia, Senegal), lavoratori e agricoltori (Africa e Zambia). Risulta quindi estremamente importante l'avvio della collaborazione ILO-CeSPI per realizzare in Italia, adattandole, quelle iniziative di formazione a sostegno dei processi di inclusione finanziaria dei cittadini stranieri.

Inoltre, a supporto della diffusione di una più larga educazione finanziaria rivolta agli adulti, sono stati sviluppati una serie di strumenti digitali. In primis un'applicazione digitale - *moneyimize*<sup>293</sup> - che permette di impostare un progetto di risparmio, creare e gestire un budget e familiarizzare con i principali prodotti finanziari, attraverso simulazioni che ne determinano la sostenibilità finanziaria. L'educazione ad un corretto utilizzo dello strumento del budget familiare, finalizzato alla realizzazione della progettualità dell'individuo, interagendo con i diversi prodotti e servizi finanziari rappresenta il primo step fondamentale di una corretta educazione finanziaria, capace di aiutare l'individuo ad identificare i propri bisogni finanziari, passaggio propedeutico alla ricerca dei prodotti e servizi più adatti. Sono stati realizzati due altri strumenti a supporto del lavoro di educazione finanziaria sul campo: tre video tutorial che introducono le principali funzioni e caratteristiche di tre prodotti finanziari maggiormente utilizzati dalla clientela migrante: il conto corrente, le carte di debito e credito e il mutuo. Un secondo strumento è costituito da un gioco-educativo, sempre centrato sui temi dell'educazione finanziaria, che ricostruisce, all'interno di uno scenario cittadino, le dinamiche di crescita del profilo sociale, economico e finanziario di un individuo e della sua famiglia. L'interazione con gli strumenti finanziari consente di meglio comprenderne il ruolo e le funzionalità nelle diverse fasi della propria vita, dove gli imprevisti sono elementi di gioco e il "game over" è una possibilità concreta che consente di ridisegnare strategie di gioco (e di vita) nuove e alternative. Tutti gli strumenti sono stati sviluppati in ottica inclusiva, pur partendo dalle specificità tipiche del cittadino immigrato, si rivolgono ad un pubblico adulto indistinto e pertanto hanno come target potenziale tutta la popolazione ancora finanziariamente esclusa o marginale.

Alle attività rivolte alla componente immigrata, si affiancano le azioni di formazione rivolte ad operatori finanziari e del terzo settore che l'Osservatorio realizza in collaborazione con gli operatori stessi, in quanto principali responsabili e agenti del processo di educazione e di inclusione finanziaria, fornendo strumenti di comprensione e di intervento centrati su questo particolare segmento di clientela, non sempre adeguatamente conosciuto.

## 12.3 Un percorso di formazione co-partecipato: CeSPI, CISL, Consolato Ecuador, Fondazione Welfare Ambrosiano e ILO

A fronte delle diverse attività e azioni dell'Osservatorio in tema di sensibilizzazione e formazione per cittadini stranieri, ci concentriamo qui di seguito su una sperimentazione che è andata rafforzandosi con la comunità ecuadoriana a Milano e che può rappresentare un modello di intervento interessante in tema di inclusione finanziaria.

Nel 2015 CeSPI ha realizzato una prima sperimentazione sul territorio, organizzando due incontri introduttivi sul tema dell'educazione finanziaria presso il Consolato dell'Ecuador e del Perù a Milano, a fronte di percorsi di sensibilizzazione (su argomenti diversi) organizzati dai rispettivi Consolati per le proprie comunità. Nel voler meglio indirizzare attività di in-formazione alle comunità immigrate, le rappresentanze diplomatiche (Ambasciate e Consolati) possono rappresentare un soggetto privilegiato da coinvolgere per garantire o amplificare i risultati previsti.

Nel 2016, su invito di CISL, ha avuto luogo un primo incontro conoscitivo con il Consolato Generale dell'Ecuador a Milano per mettere a fuoco bisogni e interessi reciproci e individuare possibili vie di collaborazione. Nel 2017 ha quindi preso avvio un primo percorso strutturato di in/formazione (10 incontri totali realizzati; 54 partecipanti) a favore di un rafforzamento dei processi di inclusione e integrazione sulle tematiche dell'educazione finanziaria<sup>294</sup> (a cura di CeSPI), della normativa sull'immigrazione in Italia (a cura di CISL) e di prodotti e servizi per evitare il rischio vulnerabilità ed esclusione socio-finanziaria (a cura della Fondazione

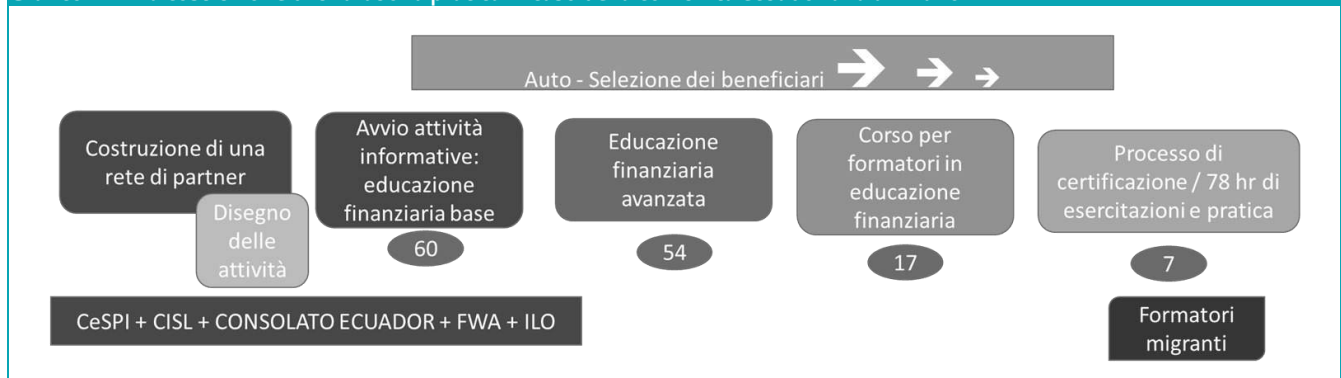
<sup>293</sup> Disponibile in lingua italiana e in lingua inglese sulle piattaforme Android e IOS e nella versione per PC sul sito web [www.moneyimize.org](http://www.moneyimize.org).

<sup>294</sup> Tra gli argomenti trattati: introduzione all'importanza dell'educazione finanziaria; risparmio e obiettivi personali/familiari; servizi e prodotti di risparmio; il comportamento del buon risparmiatore; le rimesse; costruire un budget familiare e un *business plan* d'impresa.



Welfare Ambrosiano-FWA). A fronte della buona riuscita di questa prima esperienza (avendo rilevato un miglioramento delle competenze in educazione finanziaria e raccolto la richiesta di proseguire da parte dei partecipanti), è stata costruita e proposta la possibilità di accedere ad una formazione intensiva per *formatori migranti in educazione finanziaria*, all'interno della collaborazione con ILO (International Labour Organization). I partecipanti selezionati sono stati 17 (16 provenienti da Ecuador e 1 da El Salvador), comprendendo anche un funzionario del Consolato, a conferma dell'interesse verso queste tematiche. Rientra nel percorso formativo che i partecipanti, al termine del corso realizzino in autonomia dei corsi di educazione finanziaria (ciascuno assicurando 78 ore di formazione/corso), utilizzando la strumentazione e la metodologia appresa. Questa attività formativa è oggetto di valutazione da parte dello staff ILO-CeSPI, al fine di rilasciare il riconoscimento ufficiale di formatori in educazione finanziaria e l'accreditamento presso il database internazionale ILO. Al momento, 7 partecipanti del corso di Milano sono impegnati nell'organizzazione di incontri di educazione finanziaria per connazionali o altri cittadini latino-americani al fine ottenere la certificazione CeSPI-ILO e diventare dei formatori in educazione finanziaria riconosciuti.

**Grafico 12.1** La costruzione di una buona pratica: il caso della comunità ecuadoriana a Milano



## 12.4 I fattori chiave per la costruzione di una buona pratica in educazione finanziaria

### 12.4.1 Analisi dei bisogni con il coinvolgimento dei beneficiari finali

Per l'ideazione e la costruzione dei percorsi formativi abbiamo utilizzato informazioni provenienti dall'Indagine annuale dell'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti (2015 e 2016) e indicazioni raccolte attraverso questionari rivolti – in diversi momenti - ai beneficiari delle attività, per renderle meglio rispondenti ai bisogni espressi e rilevati.

Già nel 2015<sup>295</sup> abbiamo evidenziato, tra i temi di maggiore interesse per i cittadini ecuadoriani, l'idea di avviare un progetto di lavoro autonomo (costruire un *plan de negotio* o *business plan* per attività produttive/impresa) e la richiesta di approfondimento sui prodotti di gestione del risparmio, mutui e prodotti di investimento.

Nel corso delle attività CeSPI (2017) di educazione finanziaria presso il Consolato dell'Ecuador a Milano abbiamo rilevato che, nonostante il 67% dei partecipanti ritenga di avere un controllo adeguato delle proprie spese, a seguito della formazione sul *budget familiare*, il 94% si dichiara più consapevole nel dover attuare una gestione più completa delle proprie entrate ed uscite. In aggiunta, il 64% dei partecipanti conosce poco o per nulla cosa sia un *business plan* e il 67% non ne ha mai fatto o visto uno. Solo due persone hanno avuto un'esperienza a riguardo. A seguito della formazione sul *business plan*, il 98% lo ha riconosciuto come strumento utile per se, dichiarando anche la necessità di cercare un aiuto esterno per redigerne uno.

<sup>295</sup> Attraverso un questionario sottoposto ai partecipanti all'incontro di presentazione CeSPI sul tema dell'educazione finanziaria presso il Consolato dell'Ecuador a Milano (dicembre 2015).

Nel 2017, l'86% dei partecipanti ai diversi incontri di educazione finanziaria dichiara di aver migliorato le proprie competenze rispetto a prima del corso; il 93% è più consapevole di una corretta gestione delle spese e del risparmio e l'84% ritiene che, a seguito del corso, avrà un diverso atteggiamento verso gli operatori finanziari. Il 62% ha espresso la richiesta di continuare questo tipo di corsi e attività formative e il 100% lo consiglierebbe ad amici e parenti.

Il gruppo di partecipanti al corso di formazione ILO per formatori in educazione finanziaria (ToT) ha espresso un generale bisogno di rafforzamento in termini di "esperienza come formatore" (tecniche, metodologia, pratica); "comunicazione in pubblico" e "conoscenze specifiche" in materia di educazione finanziaria e in generale una richiesta di ulteriore formazione e accompagnamento. Attraverso gli incontri realizzati i partecipanti hanno riconosciuto come uno degli aspetti normalmente indicati come principale ostacolo per l'avvio di attività imprenditoriali (ossia assenza di capitale finanziario iniziale) sia superato dall'importanza di formazione e accompagnamento all'avvio di impresa.

Questi dati e queste informazioni ci confermano complessivamente che costruire un percorso progettuale rivolto a cittadini stranieri includendo il riscontro e coinvolgimento dei destinatari finali nella condivisione degli obiettivi e identificazione dei bisogni specifici ne rafforza le possibilità di efficacia e partecipazione.

### 12.4.2 Selezione dei beneficiari

Molte sono le iniziative che in questi ultimi anni sono nate per rafforzare i processi di integrazione ed inclusione dei migranti; tuttavia succede di frequente che, a conclusione del progetto, i beneficiari si trovino soli o non ancora in grado di capitalizzare quanto ricevuto, rischiando in parte di disperdere o vanificare parte dell'investimento fatto su di loro.

Per questo motivo, nel caso delle attività di formazione dell'Osservatorio, è stato adottato un approccio *progressivo, concentrico e selettivo*: dalle prime attività più informative e di sensibilizzazione per un pubblico di partecipanti più aperto e diversificato, si è proceduto selezionando le persone più adatte (motivate, capaci e con maggiori potenzialità in termini di successivo trasferimento ed *effetto palla di neve* – ossia effetto moltiplicatore<sup>296</sup>). Abbiamo quindi identificato quei beneficiari che più di altri avrebbero potuto valorizzare l'educazione finanziaria ricevuta, trovando modi e tempi per trasferirla ad altri (famiglia, associazione, colleghi, gruppo religioso, comunità etc).

La modalità per arrivare alla individuazione e selezione dei beneficiari più adatti passa da una prima esposizione, conoscenza e scambio tra organizzazione (referente di attività) e beneficiari. L'iter prevede quindi incontri iniziali e più generali rivolti alla popolazione immigrata, in cui possano già emergere profili e manifestazioni di interesse. Elaborare e utilizzare strumenti di supporto alla selezione: lettera di motivazione, questionario di autovalutazione delle competenze (presenza di capacità e competenze di base; presenza e qualità delle relazioni con la comunità e gruppo di riferimenti e con altri attori esterni); curriculum vitae e, se possibile, colloquio. Appoggiarsi e coinvolgere dei *gatekeeper* della comunità: enti istituzionali (come ad esempio il Consolato) o organizzazioni chiave (il Sindacato o associazioni etniche) che possano così più facilmente diffondere le informazioni verso un bacino più ampio, per intercettare i profili più idonei.

Per progetti volti a capacitare la comunità immigrata, se limitati nella possibilità di raggiungere direttamente buona parte della popolazione di riferimento, sosteniamo invece la scelta di concentrarsi e coinvolgere un gruppo di beneficiari selezionato e ristretto, ma di alto valore qualitativo (in relazione alla presenza di collegamento e rete, leadership e capacità personali per un effetto di moltiplicatore dei contenuti).

### 12.4.3 Un partenariato con un punto di forza

La costruzione del partenariato attorno al percorso di rafforzamento e formazione delle competenze dei migranti in educazione finanziaria ha visto l'adesione di alcuni soggetti chiave dal punto di vista del *contatto e dialogo* diretto con la comunità (il Consolato Generale dell'Ecuador a Milano e CISL); dei *servizi* destinati a migliorare l'inclusione finanziaria per cittadini (italiani e no) a rischio di esclusione e vulnerabilità (Fondazione

---

<sup>296</sup> Ugualmente c'è stato un processo di autoselezione dei candidati, all'aumentare delle richieste di impegno e adesione alle attività proposte.

Welfare Ambrosiano-FWA) e delle competenze *tecniche* e metodologiche in tema di formazione (ILO). La buona regia e collaborazione tra i partner ha trovato nella partecipazione del *Consolato* un attore decisivo che ha garantito una larga diffusione delle iniziative tra i cittadini ecuadoriani (il consolato ha curato le attività di comunicazione e selezione dei candidati/partecipanti) e ha dato un senso di continuità e punto di riferimento tra le diverse attività che hanno avuto luogo. In questa direzione è andata la scelta di investire sulla formazione di una funzionaria del Consolato, così da assicurare la presenza di conoscenze in educazione finanziaria radicate anche nella struttura stabile dell'Istituzione. A sua volta il Consolato potrà quindi proporre autonomamente corsi di educazione finanziaria per i suoi cittadini e il suo personale potrà acquisire nuovi strumenti e competenze in ambito economico-finanziario da mettere a servizio dei migranti. Infine, la presenza di un attore istituzionale particolarmente noto e importante per la comunità ha aggiunto autorevolezza e garanzia all'iniziativa ed è servito per attrarre maggiore interessamento.

Il caso dell'Ecuador – in cui da anni il Governo ha avviato politiche a sostegno della mobilità umana regionale e internazionale e protezione dei diritti dei migranti– rappresenta un esempio positivo di relazione tra la rappresentanza politica del paese d'origine e la sua comunità espatriata. Un punto debole riguarda tuttavia la presenza temporanea del personale consolare (su nomina politica) che può inficiare la continuità nel dialogo e nella programmazione delle attività con l'Istituzione. Inoltre, il rapporto tra migranti e Consolato di riferimento non risulta sempre immune da conflittualità e diffidenza da parte dei suoi cittadini. Va quindi ben soppesato il ruolo e coinvolgimento di attori istituzionali nella costruzione del partenariato.

## BOX 8 – IL CONSOLATO GENERALE DELL'ECUADOR

Il Consolato Generale dell'Ecuador a Milano ha giurisdizione nelle Regioni Lombardia, Valle d'Aosta, Trentino Alto Adige, Veneto e Friuli Venezia Giulia. La sua funzione è di tutelare e pro-teggere i diritti e gli interessi dello Stato e dei cittadini ecuadoriani; pianificare e gestire servizi consolari; promuovere la partecipazione politica e associativa della popolazione ecuadoriana all'estero, in conformità con gli obbiettivi nazionali e il rispetto del diritto internazionale. Il Consolato eroga – tra gli altri - servizi di formazione, certificazioni e atti notarili, assistenza per pre-stazioni previdenziali, sanitarie, socio-assistenziali, psicologiche e legali ai connazionali in situazione di disagio.

Alcuni numeri:

- 69.751 cittadini ecuadoriani iscritti nel database del Consolato (38.527 in Lombardia);
- 40.206 cittadini ecuadoriani residenti con permesso di soggiorno regolare (ISTAT, 1 gen-naio 2017);
- 70.000 cittadini con o senza residenza che vivono nella giurisdizione del Consolato di Milano;
- 83.118 cittadini ecuadoriani residenti regolarmente in Italia.

Dall'altro lato, il progetto è andato rafforzandosi nei suoi risultati coinvolgendo partner strategici per le diverse azioni. La Fondazione Welfare Ambrosiano - FWA, forte da un punto di vista territoriale lombardo, si propone come strumento di accompagnamento e risoluzione di problematiche per soggetti esclusi dai sistemi di protezione sociale (pubblica o privata) e a rischio povertà<sup>297</sup>. ILO (International Labour Organization) ha invece offerto un supporto metodologico e contenutistico per gli aspetti formativi in tema di educazione finanziaria. Il TOT – Training of Trainers di ILO consiste in sessioni intensive (7, 5 e 3 giorni) di formazione sui temi dell'educazione finanziaria (ad esempio fissare obbiettivi e progetti individuali/familiari; conoscere i principali prodotti di risparmio, credito e investimento, le rimesse e le assicurazioni) attraverso giochi interattivi ed esercitazioni, accompagnate da materiale che fornisce istruzioni e contenuti per realizzare i percorsi formativi. CISL ha apportato contenuti rispetto alla normativa sul tema immigrazione, fornendo ai migranti la possibilità di conoscere il ruolo del sindacato nelle diverse azioni di tutela di cittadini e lavoratori.

Uno dei risultati di questa collaborazione si misura nella sottoscrizione di un MoU (*Memorandum of Understanding*) tra CeSPI e ILO e nell'adesione di CISL e FWA alle attività del Laboratorio Territoriale sull'Inclusione Finanziaria a Milano, gruppo di confronto e discussione tra esperti e attori chiave locali gestito da CeSPI.

<sup>297</sup> Casi di indebitamento, necessità di sostegno per avvio di attività micro-imprenditoriali, accesso a forme di credito sociale solide etc.

Questi risultati esprimono la volontà di affrontare la gestione della migrazione (nelle sue diverse fasi) rendendo prioritario un approccio di partenariato, rispecchiandosi nella raccomandazione del Commissario UE Dimitris Avramopoulos (*Migration, Home Affairs and Citizenship*) per cui “*well-managed migration brings important benefits to countries of origin and destination, as well as to migrants and their families (...) and this shall be achieved (...) investing in partnerships that make all partners collectively stronger*”<sup>298</sup>.

## 12.5 L’educazione finanziaria per realizzare progetti e scelte di vita: la comunità Ecuatoriana a Milano

Uno dei punti cardine dei percorsi di educazione finanziaria riguarda la necessità di esplicitare il nesso tra gli obiettivi e progetti a cui le persone/famiglie aspirano nel breve e lungo periodo (ad esempio comperare una casa, frequentare un master, rientrare al paese d’origine, avviare un’impresa, acquistare una macchina etc) e i comportamenti del “buon risparmiatore” che deve pianificare correttamente, oltre che conoscere gli strumenti finanziari più adatti a sé. Questo argomento è oggetto delle formazioni e, per quanto possa sembrare un argomento scontato, si dimostra sempre illuminante se affrontato in questa prospettiva.

Nel corso delle attività di formazione con la comunità ecuatoriana abbiamo lavorato su questo fronte in due modi: il primo, con *simulazioni di business plan* a partire da alcuni idee progettuali appartenenti ai partecipanti stessi (aprire una sartoria a Quito in Ecuador e avviare un portale di *ecommerce* di frutta e altri prodotti tra Italia ed Ecuador). In aggiunta, abbiamo realizzato una piccola *indagine* (questionario) tra i partecipanti che ha confermato, nelle sue evidenze, l’utilità dell’educazione finanziaria per rendere la migrazione e i processi di integrazione – inclusi i progetti a loro collegati - più solidi e meno rischiosi per chi li vive.

I partecipanti dei nostri percorsi avanzanti di educazione finanziaria sono risultati un gruppo (54 persone) che per il 75% risiede in Italia da un periodo di 10-20 anni ed è spostato. L’82% ha figli che nel 70% dei casi vivono in Italia, nel 27% dei casi sono divisi tra Italia ed Ecuador e nel 3% risiedono in Ecuador. Il 60% lavora ( di questi il 72% con contratto a tempo indeterminato, il 20% con Partita Iva e l’8% in nero). Chi non ha un lavoro si sta dedicando allo studio/formazione (12%) oppure è in cerca di occupazione (28%). Tra chi è in cerca di occupazione, solo 3 persone stanno pensando - come soluzione - di rientrare in Ecuador o andare all’estero, mentre gli altri considerano la possibilità di avviare un lavoro autonomo in Italia o sono alla ricerca di un impiego o di formazione per l’impiego. Questi dati ci raccontano di una popolazione che ha ormai costruito e radicato la propria vita in Italia, stabilizzandosi con un lavoro e con la famiglia ed esprimendo quindi un generale interesse e progetto di vita qui.

Rispetto al tema di un possibile rientro in Ecuador, l’11% conferma di voler rimanere in Italia mentre il restante (59%) esprime un desiderio di poter trascorrere del tempo in entrambi i paesi (senza per questo abbandonare l’Italia); il 10% valuta (nel lungo periodo) un ritorno definitivo in Ecuador (che potrebbe coincidere, ad esempio, con l’età del pensionamento in Italia).

La dimensione della transnazionalità della propria vita e del legame con il paese d’origine trova conferma nei dati raccolti, rilevando che il 65% ha un’idea o progetto (imprenditoriale) che vorrebbe realizzare in Patria (collegandosi ad un rientro temporaneo, intermittente o definitivo). Gli ambiti citati includono il turismo ecologico in Amazzonia, attività di ristorazione o commerciali, import-export, artigianato, edilizia etc. Tuttavia, indagando sulla solidità dei progetti, notiamo che il 71% di chi desidera realizzare qualcosa in Ecuador non ci abbia realmente mai provato in precedenza e che il 77% risulti molto arretrato nelle fasi di realizzazione (avendo avviato meno di un quarto di quanto necessario). La dimensione dell’investimento stimato si aggira tra i 10.000 e i 30.000 euro, ma per molti l’assenza di capitale iniziale viene indicata come il principale ostacolo (qualcuno fa esplicito riferimento all’invio di rimesse specificatamente finalizzate al progetto, mentre solo alcuni fanno riferimento al ricorso ai propri risparmi). Da queste informazioni possiamo complessivamente rilevare la presenza di progettualità economiche rivolte al paese d’origine (che in alcuni casi prendono spunto dall’esperienza migratoria in Italia) che dimostrano però tratti di debolezza e immaturità nella costruzione dell’investimento (limitato non solo per l’assenza di capitali, ma anche per le difficoltà concrete di avviarlo a distanza).

---

<sup>298</sup> ICMPD, *Vienna Migration Conference 2017*, p. 17. ([www.icmpd.org](http://www.icmpd.org)).

Risulta invece interessante notare che il 47% dei partecipanti abbia espresso l'interesse per avviare un progetto in Italia che riguarda piccole attività commerciali (artigianato, ristorazione, pulizia e produzione di birra), oltre che attività di import-export con l'Ecuador, a fronte di un investimento tra i 10.000 e i 20.000 euro. La quasi totalità delle persone tuttavia si trova ancora in una fase iniziale, forse più a livello di idea progettuale che non di strutturazione avviata. È interessante notare come gli ostacoli rilevati contemplino sia un bisogno di credito (che solo in pochi casi fa riferimento alla ricerca di un mutuo, preferendo invece forme di autofinanziamento o di credito interno alla comunità – famiglia) e sia un bisogno di formazione ed accompagnamento.

Rispetto al tema dell'impresa – che rappresenta una via da perseguire per necessità, in assenza di alternative lavorative, per investimento o per realizzare un progetto individuale/familiare - l'educazione finanziaria si è dimostrata utile e importante nel mettere in luce criticità e bisogni, così da spingere verso una migliore pianificazione e programmazione, ma anche debolezze e incapacità, spingendo le persone a desistere per evitare un prevedibile fallimento.

## 12.6 Alcune prime conclusioni dell'attività formativa

L'accesso agli strumenti finanziari più adeguati a sé e alla propria progettualità è una delle condizioni fondamentali di protezione sociale e riduzione del rischio di vulnerabilità sociale. Perché ciò avvenga è necessario che i migranti prendano decisioni informate e consapevoli sulla propria gestione del denaro, le forme di risparmio, le possibilità di accesso al credito e l'invio delle rimesse. Promuovere ed aderire a percorsi di educazione finanziaria significa sostenere processi di inclusione finanziaria come aspetto di una completa integrazione e tutela dei diritti delle persone – siano esse migranti o meno. In aggiunta, partecipare a corsi di educazione finanziaria contribuisce ad una capacitazione e ad un rafforzamento (*capacity building* ed *empowerment*) di competenze più generali per segmenti di popolazione a rischio vulnerabilità ed esclusione.

L'educazione finanziaria - non solo per chi si trovi già in condizione di difficoltà lavorativa (disoccupato e quindi a rischio diretto di vulnerabilità socio-economica) o in situazione debitoria grave, ma più in generale per chi sia sfornito di orientamento e conoscenza in ambito finanziario - aiuta ad impostare e seguire, nella vita quotidiana delle persone e delle famiglie, un comportamento di: *progettazione* (nel breve e lungo periodo) e *rilettura* della propria economia individuale e familiare (includendo anche il suo significato sociale); *risparmio* e spesa adeguato (con funzione preventiva o correttiva) volto a costruire meccanismi di auto-tutela e protezione da eventi imprevisti, e *ricerca proattiva* di opportunità, strumenti o servizi in grado di meglio rispondere alle proprie esigenze e necessità. Una più diffusa e profonda conoscenza finanziaria – capace di attivare anticorpi verso situazioni di potenziale o reale vulnerabilità - permette infine di arginare o diminuire i costi sociali collettivi e di attuare soluzioni di welfare comunitario.

Questo tipo di approccio nasce a fronte del cambiamento della società e dei rapporti economici tra cittadini (stranieri e no) e tra loro e le istituzioni del territorio (Enti locali, Banche, Assicurazioni), come effetto della crisi economica (dal 2008 in poi) e dell'indebolimento dello stato sociale. La risposta a questo orizzonte modificato corrisponde nell'assunzione di un comportamento più consapevole e informato (da un punto di vista della gestione e programmazione delle risorse individuali e familiari) tra cittadini (stranieri e no), come anche nella dotazione di nuove competenze e conoscenze per tutti quegli operatori e attori che si interfacciano con i servizi alla persona (formali o informali): operatori sociali e amministrativi degli enti locali e del terzo settore, sportelli territoriali dei sindacati/caf, chiese e associazioni etniche che rivestono un ruolo di assistenza e raccordo con le comunità immigrate etc. Un lavoro speculare su entrambi i versanti – migranti/fruitori ed organizzazioni/operatori di servizi – risulta la soluzione più indicata per sostenere la diffusione di una larga informazione finanziaria.

L'esperienza dell'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, in particolare nella sua sperimentazione di attività in/formative sul tema dell'educazione finanziaria a Milano, conferma quindi l'importanza di progettare e dare continuità ad azioni ed iniziative di educazione finanziaria attraverso il coinvolgimento dei principali stakeholder territoriali, assumendo una raccolta e analisi dei bisogni condivisa tra beneficiari e attori chiave e privilegiando percorsi selettivi e continuativi per rafforzare persone capaci di trasferire e moltiplicare

le conoscenze acquisite e promuovere una cultura di sostenibilità e progettualità sociale, economica e finanziaria.





# Note metodologiche

**C**on il termine immigrati (migranti o stranieri, utilizzati in questo report quali sinonimi) definiamo gli stranieri residenti in Italia provenienti da paesi non OCSE, con l'aggiunta della Polonia, collettività che risulta particolarmente rilevante nel contesto migratorio italiano e contiene tutti gli elementi tipici di una migrazione economica.

Per garantire omogeneità dei dati e evitare una lettura alterata del fenomeno, l'indagine ha preso in considerazione solo le prime 21 collettività nazionali di migranti per presenza sul nostro territorio che complessivamente rappresentano l'88% degli immigrati in Italia (Paesi non OCSE) al 31 dicembre 2017<sup>299</sup> (dati ISTAT). In questo modo non solo si è ristretto il campo di errore dovuto alla presenza di popolazione straniera proveniente da paesi OCSE, quindi poco significativa rispetto agli obiettivi dell'indagine, ma ha consentito la disponibilità di dati disaggregati per singole nazionalità. L'indagine è stata inoltre strutturata in modo da consentire un'analisi per macro-aree territoriali (Nord – Centro – Sud Italia) in considerazione dei diversi contesti sociali ed economici che inevitabilmente influiscono sull'integrazione finanziaria.

## Analisi lato offerta presso il sistema bancario italiano e BancoPosta

L'analisi dell'inclusione finanziaria dei migranti dal lato dell'offerta si basa sui dati ricavati attraverso la somministrazione, tra ottobre e dicembre del 2014, di un questionario strutturato inviato a tutte le banche associate all'ABI e a BancoPosta. Il questionario è articolato su cinque focus principali:

1. la rilevazione del dato quantitativo relativo alla consistenza della clientela migrante intesa sia come famiglia consumatrice<sup>300</sup> che come famiglia produttrice<sup>301</sup> (*small business*) presso le banche e dell'utilizzo dei principali strumenti di credito;
2. a 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;

---

<sup>299</sup> Ultimi dati aggiornati disponibili.

<sup>300</sup> La persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale eventualmente svolta. Fonte: Banca d'Italia. Disciplina sulla Trasparenza. Luglio 2009.

<sup>301</sup> *Small Business*: le persone fisiche che svolgono attività professionale o artigianale: gli enti senza finalità di lucro; le imprese che occupano meno di 10 addetti e realizzano un fatturato annuo o un totale di bilancio annuo non superiori a 2 ml Euro. Fonte: Banca d'Italia. Disciplina sulla Trasparenza. Luglio 2009.

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 163 banche che rappresentano l'81% del totale impieghi del totale attivo e il 56,5% degli sportelli del settore sul territorio nazionale al dicembre 2016. 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 126 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.

## Analisi presso società di credito al consumo associate ad Assofin

Per quanto riguarda la ricognizione del rapporto tra immigrati e credito al consumo, è stata resa possibile grazie alla collaborazione avviata nel 2013 fra Assofin e l'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia che ha consentito di adeguare il sistema di monitoraggio già in atto sul segmento stranieri alle esigenze di analisi dell'Osservatorio, prevedendo un dettaglio per le 21 nazionalità indagate.

L'indagine si è concentrata esclusivamente sulle forme tecniche strettamente connesse al credito al consumo, lasciando l'analisi della forma del finanziamento per acquisto di immobili al solo settore bancario.

A tutte le associate Assofin è stato inviato un questionario per la raccolta dei dati che sono stati elaborati in forma aggregata e sintetizzati nel rapporto. Il grado di significatività del campione di riferimento raggiunto dall'indagine è ritenuto significativo e rappresentativo. I rispondenti al sondaggio rappresentano l'88% dei flussi complessivamente erogati dalle associate Assofin nel 2016.

La quota stranieri sul totale popolazione è calcolata su dati al 31 dicembre del rispettivo anno e fa riferimento alla popolazione di età compresa fra 1 e 80 anni. Fonte: ISTAT, bilancio demografico nazionale.

Le variazioni percentuali sono calcolate su campioni di dati omogenei.

## Indagine lato domanda

L'analisi dal lato della domanda nel presente Rapporto è composta sia dall'analisi quantitativa condotta sulla banca dati costruita attraverso l'indagine campionaria realizzata nel 2017 sia dall'analisi qualitativa, realizzata attraverso una serie di focus group (FG).

## L'indagine campionaria

Per realizzare l'indagine sui bisogni finanziari degli immigrati in Italia sono stati individuati dei criteri utili a costruire campioni in grado di garantire una rappresentabilità che permetta di generalizzare, con un certo livello di confidenza, i risultati dell'indagine, laddove il ricorso a campioni non probabilistici non consente tale

inferenza. Per un approfondimento dei criteri e della metodologia si rimanda al Primo Rapporto dell'Osservatorio<sup>302</sup>, ci limiteremo a richiamarne i principali aspetti.

La distribuzione sul territorio dei cittadini non è omogenea e, al contempo, la popolazione immigrata non è suddivisibile a priori in sottopopolazioni disgiunte ed esaustive. Per queste ragioni, a partire da una preliminare tripartizione geografica dell'Italia (Nord, Centro, Sud), sono state individuate tre macro-aree utili a rispecchiare sia il profilo socio-economico, sia la distribuzione dei migranti legalmente presenti sul territorio nazionale, misurata a livello provinciale:

- le grandi aree metropolitane di Milano e Roma presentano un'alta densità abitativa, una popolazione immigrata molto consistente e una forte concentrazione di immigrati impiegati nei settori del basso terziario e dei servizi alla persona (lavoro domestico e di cura)
- la terza area individuata è quella costituita dall'Italia Meridionale. Infatti, la caratteristica dell'informalità, connessa a realtà urbane di dimensioni medio-grandi, unita a una rilevanza del commercio e anche alla crescita del lavoro domestico tra le tipologie occupazionali degli immigrati è caratteristica delle maggiori città dell'Italia Meridionale e insulare.

In conformità a questi criteri si è proceduto all'adozione di tecniche di campionamento a grappoli a più stadi:

- sulla base dei dati ISTAT, abbiamo analizzato la presenza immigrata sul territorio, con il fine di individuare un profilo dominante della figura immigrata all'interno del Paese
- abbiamo selezionato le città, cioè le unità geografiche d'indagine, sulla base dei seguenti indicatori relativi alla concentrazione ed alle caratteristiche della presenza immigrata in quel territorio:
  - presenza di migranti nelle città campione delle nazionalità selezionate
  - concentrazione nelle città campione degli sportelli bancari
  - concentrazione degli immigrati imprenditori

Le città selezionate attraverso questa metodologia sono state: Milano e i comuni della cintura metropolitana, Roma e Napoli.

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

## Scelta delle nazionalità

La procedura di scelta delle nazionalità ha tenuto conto dell'obiettivo di fornire adeguata rappresentazione del fenomeno e delle eventuali specificità delle aree geografiche di provenienza della migrazione, garantendo un'adeguata rappresentatività in termini di percentuale complessiva di migranti sul territorio (superiore al 50%). Inoltre, alla selezione sono stati applicati alcuni criteri di carattere generale:

- la numerosità in loco, al fine di costruire un campione omogeneo, e perciò confrontabile, dal punto di vista numerico ed ottenere un numero statisticamente significativo di interviste per ciascuna comunità immigrata;
- ciascuna nazionalità deve essere compresa nel campione di almeno un'altra area, per rendere possibile il confronto di tutte le nazionalità intervistate in un territorio con almeno un'altra area d'indagine;
- la necessità di includere migranti provenienti da tutte le macro-aree geografiche;
- garantire un confronto tra alcune nazionalità del campione dal lato della domanda e i dati relativi all'indagine dal lato dell'offerta dell'Osservatorio.

In una prima fase della procedura, sulla base della variabilità dell'Indice di Bancarizzazione costruito grazie alla precedente indagine Abi-CeSPI (2009)<sup>303</sup>, abbiamo identificato cinque macro-aree geografiche di prove-

---

<sup>302</sup> I precedenti rapporti dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti sono disponibili sul sito [www.migrantiefinanza.it](http://www.migrantiefinanza.it).

nienza omogenee dal punto di vista dell'inclusione finanziaria. Nella seconda fase, sono stati presi in esame i seguenti indicatori:

- numero di migranti regolari;
- trend dei flussi degli ultimi 10 anni;
- anzianità migratoria (peso % della nazionalità sul totale stranieri nel 2003 e 2013);
- Indice di Bancarizzazione;
- incidenza della donne su totale delle presenze;
- numero di correntisti *small business* (proxy del numero di imprenditori).

Per tre delle cinque macro-aree omogenee (America Latina-Caraibi, Europa-Asia Centrale e Asia Orientale-Pacifico) sono state scelte due nazionalità ciascuna. Per l'Africa Sub-Sahariana, le indagini hanno mostrato comportamenti finanziari omogenei da parte dei migranti di nazionalità provenienti da questa regione e, per questo motivo, è stata scelta una sola nazionalità. Anche nel caso della macro-area dell'Asia Meridionale è stata selezionata una sola nazionalità, in quanto i migranti provenienti da quest'area presentano la variabilità più bassa del campione, e ciò è in gran parte dovuto al fatto che la più recente migrazione colloca questi migranti in un segmento di clientela prevalentemente caratterizzato da profili che richiedono ancora sforzi per l'inclusione finanziaria.

La procedura di selezione ha prodotto la scelta di dieci nazionalità particolarmente rilevanti per analizzare la popolazione immigrata: Bangladesh, Cina, Ecuador, Egitto, Filippine, Marocco, Perù, Romania, Senegal, Ucraina.

## La metodologia di indagine

L'impossibilità di accedere alle liste anagrafiche ha imposto al team di adottare una metodologia che approssimasse al meglio l'idealtipo dell'estrazione casuale dall'universo della popolazione delle città. La scelta è così caduta sulla tecnica di "campionamento per centri" che, seppure a sua volta esposta ad una serie di problemi metodologici, consente di allontanarsi meno da quell'obiettivo, rispetto ad altri metodi teoricamente impiegabili. Il termine centro si riferisce ai luoghi di aggregazione frequentati dalle unità della popolazione di riferimento, basandosi sull'ipotesi che ciascuna unità appartenga, o frequenti con regolarità, almeno uno dei centri per soddisfare alcune delle proprie necessità: religiose, sanitarie, socio-relazionali, economiche, etc. (cfr. Blangiardo, 1996<sup>304</sup>).

Seguendo tale impostazione metodologica, abbiamo individuato e selezionato, in ciascuna delle tre città, quei centri di aggregazione che risultano essere i più rappresentativi per le nazionalità oggetto dell'indagine. È stata costruita una lista di centri di aggregazione che assicurasse un'adeguata copertura della popolazione, prendendo in considerazione differenti tipologie di centri, *Tavola 1* e comprendendo sia centri multietnici sia monoetnici. La procedura di selezione dei centri ha perseguito l'obiettivo di ottenere una rappresentatività del campione quanto più vicina possibile a quella ottenibile con la tecnica di campionamento casuale. Di conseguenza ci si è assicurati che i centri fossero: eterogenei, rappresentativi di tutti i possibili profili dei migranti; esaustivi, completi rispetto alle informazioni fornite per ciascuna nazionalità; omogenei rispetto alla tipologia di centri selezionati in ciascuna area.

Infine, il numero totale delle interviste da compiere è stato ripartito per ciascuna nazionalità in ogni centro, applicando una procedura di ponderazione proporzionale alla loro importanza (peso), considerando anche i dati concernenti la distribuzione per genere della popolazione.

---

<sup>303</sup> Rhi-Sausi, Zupi (2009), *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati*, Bancaria Editrice.

<sup>304</sup> G.C. Blangiardo (1996). "Il campionamento per centri o ambienti di aggregazione nelle indagini sulla presenza straniera". In: *Atti in onore di G. Landenna*, Milano: Giuffrè, pp. 14-30.

### Tavola 1 - Tipologia dei centri

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

## Struttura del questionario e somministrazione delle interviste

Per quanto riguarda riferimenti più precisi all'indagine su un campione rappresentativo di migranti e la relativa analisi econometrica si rimanda alle note metodologiche contenute nel Primo e nel Secondo rapporto dell'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia.

Il questionario era composto da 128 domande a risposta chiusa e da una sezione per la raccolta delle informazioni anagrafiche che ha garantito l'anonimato del rispondente, per un totale di 185.200 dati di input. È stato somministrato attraverso interviste face-to-face, con intervistatori formati, a un campione di 1.422 migranti regolari (percentuale di validità dei questionari: 100%) bancarizzati e non, appartenenti a dieci nazionalità e presenti in tre aree urbane italiane.

La prospettiva d'analisi di questa rilevazione è stata molto ampia, basata su alcuni principali filoni di ricerca:

- il rapporto con le banche rispetto alle tre categorie di riferimento utilizzate dal settore bancario nella definizione dei modelli di offerta: risparmio, impieghi, altri servizi. In particolare si analizzano: grado di utilizzo dei prodotti, fattori di evoluzione del rapporto, mobilità all'interno del settore bancario, grado di soddisfazione del rapporto, le aspettative di miglioramento (aree di bisogno insoddisfatte)
- la gestione del risparmio, che riguarda il processo di accumulazione e di allocazione del risparmio dei migranti, tenendo conto di un aspetto costitutivo dei migranti che riguarda la dimensione transazionale (le scelte di allocazione del risparmio fra l'Italia e il Paese di provenienza che, come diverse evidenze empiriche hanno mostrato, avvengono sulla base di varie determinanti);
- la "Famiglia migrante". Questo aspetto di ricerca innovativo considera la famiglia migrante come soggetto di scelte finanziarie. Approfondire le strategie familiari da un punto di vista finanziario e il loro rapporto con le banche italiane, consente infatti di individuare alcune chiavi di lettura di altri fenomeni secondari e che possono indicare elementi innovativi per l'evoluzione del rapporto fra banche e migranti.
- Imprenditoria. Una sezione del questionario è stata dedicata ai lavoratori autonomi e agli imprenditori iscritti al registro delle imprese nell'intento di descrivere la diffusione dell'imprenditoria migrante ponendo attenzione al percorso complesso dei lavoratori autonomi, che non sempre è finalizzato all'imprenditoria. Le domande poste nel questionario sono indirizzate a cogliere le strategie principali di avvio e ampliamento dell'impresa, a descriverne il mercato in termini di bacino di diffusione dei prodotti e servizi e tipologia di clientela. Un'ampia ricerca qualitativa ha affiancato la rilevazione statistica, per la cui metodologia specifica e per le cui finalità si rimanda alla sezione dedicata.
- Finanza informale. La Finanza informale è un settore dell'economia non osservata, componente rilevante del PIL, secondo il SEC 2010. Questa linea d'indagine ha analizzato i meccanismi e le dinamiche socio-culturali, strutturali ed economiche, che sostengono il settore informale e la riproduzione del sommerso, insieme alle motivazioni soggettive e sociali che sostanziano le scelte di chi vi lavora e vi agisce. Obiettivo è di comprendere quale ne sia il valore aggiunto e identificare quelle pratiche e quei fenomeni sommersi che contribuiscono al funzionamento generale sia dell'economia che della società. Il questionario ha integrato domande sull'informalità in molte delle sue sezioni, seguendo la segmentazione dei prodotti finan-



ziari (credito, risparmio, assicurazioni). Una ricerca qualitativa per FG e interviste ha affiancato la rilevazione statistica.

- Finanza Islamica. Sono state inserite domande specifiche nel questionario e si sono svolti Focus Group (FG) con il pubblico, presso la Moschea di Roma e due moschee di quartiere, oltre a diverse interviste con i rappresentanti istituzionali dell'Islam in Italia per valutare la consistenza della richiesta di prodotti di finanza islamica e identificare le tipologie di transazioni preferenziali.

Alla luce di questa impostazione, il questionario ha incluso le seguenti sezioni:

1. anagrafica
2. box imprenditoria
3. progetto migratorio
4. comportamenti economici (risparmi e rimesse)
5. comportamenti bancari e finanziari
6. utilizzo dei servizi bancari e finanziari, suddivisa a sua volta in strumenti di pagamento e deposito accumulo del risparmio e di investimento, accesso al credito, prodotti assicurativi;
7. valutazione del rapporto con le banche
8. percezione del rischio.

Si sono quindi raccolte informazioni socio-demografiche sul migrante, sul suo percorso d'inserimento nella società italiana e il suo progetto migratorio, sui rapporti con il Paese di provenienza, i motivi e le modalità dell'accesso (o del mancato accesso) ai servizi bancari, il tema del risparmio e delle rimesse, l'uso diversificato dei differenti servizi bancari e di credito, il rapporto con i prodotti assicurativi ed anche, nelle sezioni finali, alcune considerazioni valutative sul rapporto con la propria banca e le prospettive di miglioramento di tale rapporto, assieme ad alcune domande sulla percezione del rischio..

L'analisi della banca dati ha condotto all'individuazione di alcune ipotesi e temi di ricerca che sono approfonditi e arricchiti attraverso lo strumento d'analisi offerto dai Focus Groups. Alla luce dell'abbinamento tra i temi e la rete del CeSPI costruita grazie ai rapporti con realtà dell'associazionismo migrante e del terzo settore impegnate sui temi dell'immigrazione, i FG sono stati organizzati nel modo seguente.

Le strutture di ACLI nella provincia di Milano, sono state attivate per organizzare e mobilitare partecipanti ai FG dedicati all'imprenditoria, dal momento che in quei territori era possibile intercettare migranti di tutte le più numerose collettività nazionali e individui presenti in Italia da almeno tre-cinque anni. Su Milano si è attivata anche la CGIL per i FG sulla finanza informale e in particolare presso al categoria delle colf e Badanti. Inoltre, a Milano e a Roma si sono anche tenuti laboratori di formazione per i migranti.

Diverse Associazioni di migranti hanno collaborato attivamente per organizzare e mobilitare i partecipanti ai FG sulle stesse linee di ricerca e tra le altre in particolare:

- su Roma: la Federazione Nazionale delle Associazioni Filippine, FederFil, per la comunità filippina; l'Associazione Dhuumcatu per le comunità bangladese, indiana e pakistana; l'associazione Villaggio Esquilino Onlus per la comunità bangladese; la Lega Musulmana Mondiale per i migranti di fede islamica; l'associazione Donne Ucraine, ADULI.
- Su Milano: l'Associazione Donne Rumene Italia, ADRI per la comunità rumena, l'Associazione La Città del Sole, che riunisce rappresentanti di molte comunità migranti presenti sul territorio, la FASNI, Federazione Associazioni Senegalesi del Nord Italia per la comunità senegalese.

## Indagine lato imprenditoria

Per il lavoro di ricerca della sezione "Imprenditoria immigrata" si sono utilizzate tre principali tipologie di fonti e strumenti di indagine:

1. Raccolta della letteratura sociologica ed economica esistente e delle fonti statistiche disponibili. Si è proceduto alla raccolta e all'analisi delle principali fonti informative quantitative sull'impresa immigrata (Comunicati e pubblicazioni Unioncamere-Infocamere; Rapporti IDOS, Rapporti Fondazione Moressa; documenti Camere di Commercio, CNA, CNEL, Osservatori Regionali e altri documenti on line) e alla selezione e studio della letteratura più recente sull'impresa immigrata in Italia (articoli e testi pubblicati, analisi e rapporti di ricerca, tesi di laurea etc.) e a livello internazionale.
2. Richieste e elaborazioni mirate di fonti statistiche appositamente costruite. Grazie alla convenzione tra CeSPI e Unioncamere e alla disponibilità del personale delle Camere di Commercio di Arezzo e di Brescia, è stato possibile ottenere dati aggiornati e orientati sulle esigenze della nostra ricerca. Come noto, questi dati si basano sul Registro delle Imprese, che basa la sua classificazione della nazionalità dell'imprenditore sul criterio della nascita all'estero, escludendo perciò coloro che sono nati in Italia e includendo invece italiani nati all'estero o immigrati ormai cittadini italiani. Inoltre, quando si parla di imprese straniere si fa riferimento alle realtà in cui il titolare (nel caso delle ditte individuali) oppure la maggioranza dei soci/amministratori/azionisti sono stranieri (nati all'estero). Se per una serie di dati aggregati sull'andamento iscrizioni/cessazioni, il settore, la distribuzione geografica, la dimensione e classe giuridica si tende ad analizzare il dato relativo alle imprese, soprattutto quando si focalizza il dettaglio della nazionalità, si guarda invece alle persone, agli imprenditori, cioè all'insieme di cariche imprenditoriali. Tale numero, nel caso delle imprese individuali corrisponde a quello delle imprese, nel caso di società (di persone come di capitale), non necessariamente corrisponde a quello delle imprese e anche degli imprenditori coinvolti, potendo una singola persona ricoprire più cariche in diverse imprese e risultare sempre come una persona; o viceversa contare più persone associate all'interno di un'unica impresa (tuttavia, alla fine le due componenti si compensano, ed oggi il dato sugli imprenditori è di poco superiore a quello delle imprese). Se perciò sul fenomeno dell'imprenditoria straniera convivono diverse fonti non omogenee, tanto che alcuni optano per trattare unicamente le imprese individuali, in questo report si è scelto di considerare l'intero ventaglio delle forme giuridiche e di articolare insieme le diverse fonti (già esistenti o costruite ad hoc) a seconda del tipo di dato presentato e della tipologia della fonte disponibile. Per ciascuna tabella sono indicate la provenienza dei dati e, quando del caso, l'esistenza di una elaborazione specifica da parte del CeSPI.

Nel report sono anche confluiti i materiali derivanti dall'analisi delle risposte all'apposito box impresa inserito nel questionario lato domanda da parte di quella componente di intervistati che si è dichiarata lavoratore autonomo/impresa (196 rispondenti). Questi dati sono stati analizzati in uno specifico paragrafo del report (2.3) ed hanno contribuito alle considerazioni conclusive (*Capitolo 4*), anche grazie ad alcune correlazioni compiute esternamente al box impresa con altre domande del questionario.

Invece, i questionari somministrati direttamente durante la ricerca sul territorio aretino e bresciano (rispettivamente 9 e 10 questionari, costruiti in maniera simile ai box impresa), sono serviti a sostanziare meglio il discorso sulla presenza immigrata nel settore manifatturiero dei due distretti e a evidenziarne alcune caratteristiche ricorrenti.

3. Raccolta di materiali diretti e originali attraverso colloqui, interviste individuali e focus group. Attraverso contatti con rappresentanti di istituzioni ed organizzazioni attive nel campo dell'imprenditoria, con rappresentanti di comunità e testimoni privilegiati e con gli stessi imprenditori stranieri oggetto dell'indagine, si è potuto raccogliere materiali primari sulla storia dell'impresa e dell'imprenditore, sulle evoluzioni del tempo dell'attività, sulle relazioni con il mondo finanziario, economico-imprenditoriale e istituzionale del territorio, sulle reazioni alla crisi e le prospettive strategiche delle imprese immigrate. Nell'allegato è presente una lista dei diversi soggetti interpellati durante la fase di ricerca generalista e territoriale.

Per la ricerca sull'imprenditoria immigrata si sono realizzati colloqui, interviste e focus group con i seguenti soggetti italiani e stranieri, nazionali e locali<sup>305</sup>:

CNA Word Nazionale	Imprenditore immigrato Arezzo
CNA Milano	Imprenditore immigrato Arezzo
CNA Arezzo	Imprenditore immigrato Arezzo
CNA Brescia	Imprenditore italiano Arezzo
Confcommercio Roma	Imprenditore bengalese Torpignattara
Ufficio Studi Camera di Commercio di Arezzo	Imprenditore bengalese Torpignattara

<sup>305</sup> Per rispetto della privacy non vengono indicati i nomi ma solo gli enti di appartenenza.

Confartigianato Arezzo	Imprenditore pakistano Torpignattara
Confindustria Arezzo	Imprenditore pakistano Torpignattara
CGIL-Fillea Milano	Manager bengalese money transfer operator Torpignattara
Anolf Milano	Ex imprenditore egiziano
PerMicro Milano	Imprenditore bengalese Esquilino
Ufficio Studi Camera di Commercio di Brescia	Imprenditore bengalese Esquilino
Assoartigiani Brescia	Imprenditore bengalese Stazione Termini
CGIL-FIOM Brescia	Imprenditore bengalese Stazione Termini
Esperto immigrazione ex consulente Comune di Brescia	Imprenditore bengalese Stazione Termini
Presidente associazione Dhuumcatu (Bangladesh)	Imprenditore bengalese centro storico
Presidente associazione Villaggio Esquilino Onlus	Imprenditore bengalese centro storico
Presidente associazione e ex imprenditore egiziano	Imprenditore bengalese Prati
Imprenditore immigrato Brescia	Avvocato egiziano
Imprenditrice immigrata Brescia	Consulente egiziano
Imprenditore e rappresentante comunità bengalese	Imprenditore edile egiziano
Commercialista e ex imprenditore egiziano	Imprenditore edile egiziano
Mediatrice culturale egiziana	

Sono stati realizzati i seguenti Focus Group:

<b>Imprenditori latino-americani, Milano: presenti 4 donne e un uomo, di nazionalità ecuadoriana (3), salvadoregna (1), boliviana (1)</b>
Imprenditori sub-continente indiano, Roma: presenti 7, tutti uomini, 4 bengalesi, un indiano, 2 pakistani
Imprenditori est-europei, Roma: presenti 8 persone, 6 donne e 2 uomini, 5 moldavi, 2 rumeni, 1 bulgaro
Imprenditori sub-sahariani, Roma: presenti 4 persone, tutti uomini, 2 senegalesi, 1 etiope, 1 nigeriano

Un breve questionario a risposte chiuse è stato inoltre somministrato a 9 imprenditori ad Arezzo e 10 imprenditori a Brescia.













PROGETTO CO-FINANZIATO  
DALL'UNIONE EUROPEA



MINISTERO  
DELL'INTERNO

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

L'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti costituisce un'esperienza unica in Italia e in Europa, che offre un'analisi e un monitoraggio costante e organico del fenomeno dell'inclusione finanziaria dei cittadini immigrati nel nostro Paese, quale condizione necessaria per favorire il processo di integrazione, fornendo ad operatori e istituzioni strumenti di conoscenza e di interazione che consentano di individuare e definire strategie integrate per il suo rafforzamento e ampliamento.

Il Progetto, finanziato dalla Commissione Europea e dal Ministero dell'Interno (Fondo Asilo, Migrazione e Integrazione) è stato assegnato, sulla base di una gara pubblica, al CeSPI (Centro Studi di Politica Internazionale).



Centro Studi  
di Politica  
Internazionale

**CeSPI**